

Les variétés du capitalisme¹

Peter A. HALL², David SOSKICE³

Résumé. L'approche en termes de « variétés de capitalisme » pose que pour coordonner leurs activités, les entreprises peuvent soit compter principalement sur les marchés, soit s'appuyer sur des modes de coordination hors marché. Ces différences découlent du type et du niveau de soutien institutionnel disponible pour la coordination de marché ou pour la coordination hors marché, dans chacune des économies politiques. Selon le mode de coordination des activités des entreprises dominant dans une économie politique, l'analyse distingue entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées. Elle identifie les caractéristiques institutionnelles de chacune de ces économies politiques en matière de financement des entreprises (critères publics de profitabilité actuelle versus critères internes de fiabilité sur le long terme), de structures internes des entreprises et de relation industrielle (hiérarchiques, individualisées et fondées sur la flexibilité versus négociées par des partenaires sociaux représentatifs et garantissant une protection de l'emploi), de formation et d'éducation (accent mis sur les qualifications générales versus qualifications spécifiques) et de relations interentreprises (concurrentielles et hostiles versus collaboratives et en réseau). Ces différentes institutions sont caractérisées par une complémentarité entre elles. L'analyse du fonctionnement de chaque économie politique permet de comprendre les processus de spécialisations internationales à partir des avantages comparatifs institutionnels de chacune. Elle permet aussi de comprendre les différences en matière de politiques économiques, sociales et internationales, tout comme les différences en matière d'ajustement aux évolutions économiques mondiales.

1. Ce texte est la traduction de l'introduction de l'ouvrage *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, dirigé par Per A. Hall et David Soskice, publié en 2001 par Oxford University Press. Il a été traduit par Eduardo Diaz.

2. Frank G. Thomson Professor of Government à l'Université Harvard – ✉ phall@fas.harvard.edu

3. Professeur de Science politique à Duke University – ✉ soskice@duke.edu

INTRODUCTION

Les chercheurs en économie politique se sont toujours intéressés de près aux différences entre institutions politiques et économiques que l'on peut constater d'un pays à l'autre. Certains considèrent ces différences comme des déviations par rapport au « modèle idéal » et ses « meilleures pratiques », qui s'effaceront progressivement à mesure que les nations rattrapent leur retard par rapport au leader, en termes d'organisation ou de technologie. D'autres y voient la conséquence de choix historiques à plus long terme pour un modèle de société spécifique, dans la mesure où les institutions économiques conditionnent les différents niveaux de protection sociale, la distribution des revenus et les conditions d'accès aux biens collectifs – caractéristiques de la solidarité sociale d'une nation. Dans chacun de ces cas, l'approche comparative de l'économie politique tourne autour des cadres conceptuels utilisés pour comprendre les variations institutionnelles d'une nation à l'autre.

Ces cadres conditionnent les réponses à une série de questions importantes. Certaines de ces questions concernent les politiques publiques. Quelles politiques économiques auront pour effet d'améliorer les performances de l'économie ? Comment réagiront les gouvernements confrontés à divers challenges économiques ? Comment se définissent les capacités d'un État à faire face à de tels challenges ? D'autres interrogations concernent les firmes. Peut-on observer des différences systématiques dans la structure et la stratégie des entreprises situées dans des nations différentes ? Si oui, quelle est l'origine de telles différences ? Comment peut-on expliquer les différences nationales concernant le rythme ou la nature de l'innovation ? Certaines questions concernent la performance économique. Peut-on observer des taux d'inflation et de chômage moins élevés, ou de plus forts taux croissance, dans certains ensembles institutionnels que dans d'autres ? Quels sont les coûts comparés, en termes de performance économique, du choix d'une politique économique plutôt que d'une autre ? Enfin, certaines questions de second ordre touchant au changement institutionnel et à la stabilité acquièrent aujourd'hui une importance particulière. Peut-on s'attendre à ce que les progrès technologiques et les pressions compétitives de la globalisation impliquent une convergence institutionnelle ? Quels sont les facteurs qui conditionnent les voies d'ajustement qu'une économie emprunte pour faire face à ces challenges ?

L'objectif de ce texte est d'élaborer un nouveau cadre d'analyse permettant de comprendre les similarités et les différences institutionnelles entre les économies développées, et d'offrir un ensemble de réponses innovantes et intrigantes à de telles questions⁴. Nous exposerons les grandes lignes de cette approche dans ce texte. L'ouvrage dont il constitue l'introduction permet de l'élargir en l'appliquant à un éventail de problèmes spécifiques (Hall, Soskice

4. Nous nous concentrerons ici sur des économies caractérisées par des niveaux de développement relativement élevés, parce que ce sont elles que nous connaissons le mieux et parce que nous pensons que le cadre proposé dans ces pages s'applique bien aux problèmes auxquels elles doivent faire face. L'essentiel de cette approche devrait cependant aider à comprendre aussi les économies en voie de développement. (Voir Bates [1997])

[2001]). À bien des égards, cette approche s'apparente encore à un chantier de recherche en cours. Nous y voyons un ensemble de thèses susceptibles d'ouvrir de nouvelles voies de recherche plutôt que de s'en tenir aux idées reçues, mais, comme l'indiquent les contributions à l'ouvrage précité, cette approche ouvre de nouvelles perspectives sur un très large éventail de sujets, allant des questions de l'innovation, de la formation professionnelle ou de la stratégie des entreprises à celles des systèmes juridiques, du développement de la politique sociale et des positions des nations dans les négociations internationales.

Inévitablement, comme tout travail sur ce sujet, le nôtre a une immense dette envers les travaux des chercheurs qui ont exploré ce champ de la connaissance avant nous. L'approche « variétés de capitalisme » développée ici peut être considérée comme une tentative d'aller au-delà des trois analyses des variations institutionnelles qui ont dominé l'étude comparative du capitalisme dans les trente dernières années⁵. Par certains égards importants, tout comme la nôtre, chacune de ces analyses représentait une réponse aux problèmes économiques de son temps.

La première de ces analyses, parfaitement exposée dans l'ouvrage magistral de Shonfield, publié en 1965, propose une approche du capitalisme comparé privilégiant le concept de *modernisation*. Élaborée dans les décennies de l'après-guerre, cette approche considère que le principal défi auquel doivent se confronter les économies développées est la modernisation d'industries où prévalent encore des pratiques datant de l'avant-guerre, et ce afin de s'assurer des niveaux élevés de croissance nationale. Les chercheurs s'efforçaient d'identifier un ensemble d'acteurs possédant la capacité stratégique d'élaborer des plans pour l'industrie et d'obtenir le ralliement de secteurs spécifiques. Il a été occasionnellement suggéré que cette capacité était détenue par les banques, mais, le plus souvent, on citait les hauts fonctionnaires de l'État. Les travaux favorisant cette approche se concentraient donc sur les structures institutionnelles qui permettaient à l'État de peser sur les décisions du secteur privé, tels que les systèmes de planification et l'influence du secteur public sur les flux d'argent dans le système financier (Cohen [1977] ; Estrin, Holmes [1983] ; Zysman [1983] ; Cox [1986]). Les divers pays étaient, par conséquent, classés en fonction de leur structure étatique, en deux catégories : ceux possédant un État « fort », et ceux caractérisés par un État « faible » (Katzenstein [1978b] ; Sacks [1980] ; Nordlinger [1981] ; Skocpol, Amenta [1985]). Dans cette perspective, la France et le Japon émergent comme des exemples de succès économique, tandis que la Grande-Bretagne est généralement considérée comme un pays à la traîne (Shonfield [1965] ; Johnson [1982]).

Au cours des années 1970, lorsque l'inflation était le principal problème auquel les économies développées devaient faire face, un certain nombre d'analystes ont élaboré une seconde approche du capitalisme comparé, basée

5. Par nécessité, cet aperçu sera bref et quelque peu simplifié. Il en résulte qu'il ne rend pas entièrement justice à la variété des analyses que l'on peut trouver dans la littérature sur ce sujet, et néglige certains débats qui lui sont extérieurs. On notera que certains de nos précédents travaux peuvent être considérés comme faisant partie de cette littérature.

sur le concept de *néo-corporatisme* (Schmitter, Lehbruch [1979] ; Berger [1981] ; Goldthorpe [1984] ; Alvarez et al. [1991]). Bien que sujet à plusieurs définitions, le néo-corporatisme était en général associé à la capacité d'un État à négocier des accords durables avec le patronat et les syndicats concernant les salaires, les conditions de travail et la politique sociale ou économique⁶. En conséquence, on s'accordait généralement à penser que la capacité d'une nation à développer des formes de néo-corporatisme dépendait du degré de centralisation ou de concentration du mouvement syndical, rejoignant en cela la logique de l'action collective chère à Olson, selon laquelle des syndicats qui représentent une forte proportion de salariés sont mieux à même d'internaliser les effets économiques de leurs accords salariaux (Olson [1965] ; Cameron [1984] ; Calmfors, Driffill [1988] ; Golden [1993]). Ceux qui voyaient dans les accords corporatistes un « échange politique » mettaient en avant le pouvoir de l'État d'offrir des incitations ainsi que la capacité des syndicats à discipliner leurs membres (Pizzorno [1978] ; Regini [1984] ; Scharpf [1987] ; [1991] ; Przeworsky, Wallerstein [1982]). Les différents pays étaient alors classés en référence principalement à l'organisation de leur mouvement syndical. Dans cette littérature, les petites économies ouvertes d'Europe du Nord sont citées comme des modèles de succès.

Au cours des années 1980 et 1990, une nouvelle approche du capitalisme comparé fut développée : l'approche en termes de *systèmes sociaux de production*. Sous ce terme générique, nous regroupons les analyses de gouvernance sectorielle, les systèmes nationaux d'innovation et les régimes de production flexibles qui, bien que fort divers sous certains rapports, partagent quelques similarités importantes du point de vue analytique. Réagissant à la réorganisation de la production sous l'effet des évolutions technologiques, ces travaux concentrent surtout leur attention sur le comportement des entreprises. Sous l'influence de l'école française de la régulation, ils insistent sur le mouvement de désengagement des entreprises vis-à-vis de la production de masse, et la formation de nouveaux régimes de production s'appuyant sur des institutions collectives au niveau régional, sectoriel ou national (Piore, Sabel [1984] ; Dore [1986] ; Streeck, Schmitter [1986] ; Dosi et al. [1988] ; Boyer [1990] ; Lazonick [1991] ; Campell et al. [1991] ; Nelson [1993] ; Hollingsworth et al. [1994] ; Herrigel [1996] ; Hollingsworth, Boyer [1997] ; Edquist [1997] ; Whitley [1999]). Ces travaux, qui incluent un éventail plus large d'institutions dans leur analyse, optent pour une approche plus sociologique de leur fonctionnement, soulignant les diverses façons dont ces institutions génèrent la confiance ou renforcent les effets d'apprentissage à l'intérieur des communautés économiques. Un certain nombre de ces travaux résistent à toute catégorisation au niveau national, mettant l'accent sur le succès de régions, tel qu'on peut l'observer au Bade-Wurtemberg ou dans la « troisième Italie ».

6. Une approche alternative au néo-corporatisme, plus proche de la nôtre et qui accorde moins d'importance au mouvement syndical et davantage aux organisations patronales, a également été développée par Katzenstein ([1985a] ; [1985b]) et par d'autres (Offe [1981]).

Chacune de ces trois analyses éclaire des aspects importants du monde économique. Nous nous efforcerons cependant d'aller plus loin qu'elles, et ce dans plusieurs directions. Si les auteurs de l'approche en termes de « modernisation » ont bien catégorisé les différences nationales dans les premières années de l'après-guerre, certaines versions de cette analyse ont cependant tendance à exagérer les capacités d'action des gouvernements, surtout dans des contextes d'ouverture économique, où l'ajustement est d'abord le fait des entreprises. Nous arguerons d'abord que certaines caractéristiques des États, autrefois considérées comme des attributs de puissance, rendent souvent plus difficile, dans les faits, la mise en œuvre de certaines politiques économiques. Et nous rechercherons une base de comparaison plus profondément enracinée dans l'organisation du secteur privé.

L'analyse « néo-corporatiste » attire notre attention sur l'organisation de la société, mais la priorité qu'elle donne au mouvement syndical ne rend pas justice au rôle des entreprises et des organisations patronales dans la coordination de l'économie (voir Soskice [1990a] ; Swenson [1991]). Nous nous efforcerons de ramener l'entreprise au centre de l'analyse du capitalisme comparé, et, sans pour autant négliger les organisations syndicales, de souligner le rôle joué par les organisations patronales et par les relations entre les entreprises dans l'économie politique.

La littérature sur les systèmes sociaux de production accorde un rôle central aux entreprises et lie l'organisation de la production au soutien fourni par des institutions externes à différents niveaux de l'économie politique. Sans nier l'influence des institutions régionales ou sectorielles sur le comportement des entreprises, nous choisirons néanmoins de nous concentrer sur les variations entre les politiques économiques nationales. Selon nous, la plupart des structures institutionnelles parmi les plus importantes – notamment les systèmes de réglementation du marché de la main-d'œuvre, l'éducation, la formation professionnelle ou la gouvernance des entreprises, dépendent de la présence de régimes réglementaires qui sont le domaine réservé de l'État-nation. Par conséquent, nous rechercherons des différences au niveau national, ainsi que les termes susceptibles de les caractériser, qui soient plus généraux ou plus épurés que ceux déjà générés par cette littérature⁷.

Cependant, c'est sur la conception des mécanismes par lesquels le comportement des entreprises est affecté par les institutions de l'économie politique que notre travail diverge le plus fondamentalement de ces approches. Trois grilles d'analyse pour la compréhension de cette relation dominent aujourd'hui la recherche sur le capitalisme comparé. L'une d'elles considère les institutions comme des *agences de socialisation*, qui instillent un ensemble bien défini de normes ou d'attitudes aux acteurs opérant en leur sein. Par exemple, on dit des

7. Parmi les travaux qui font figure de pionniers sur ce sujet et qu'il sera intéressant de comparer, on notera Albert [1993], qui développe un contraste entre les modèles rhénan et américain, qui, par certains aspects, suit un raisonnement parallèle au nôtre. D'autres efforts louables pour identifier les différentes variétés de capitalisme ont influencé notre recherche (dont Hollingsworth, Boyer [1997] ; Crouch, Streeck [1997b], ainsi que Whitley [1999]).

fonctionnaires français qu'ils acquièrent un souci particulier de l'intérêt du public en vertu de leur formation ou de l'éthique des organisations qui les emploient. La seconde suggère que l'influence d'une institution découle du *pouvoir* qu'elle confère à certains acteurs particuliers, par le moyen de sanctions formelles découlant d'une structure hiérarchique, ou par les ressources qu'une institution peut fournir pour des mobilisations. Les décideurs de la politique industrielle et les dirigeants des organisations syndicales sont censés bénéficier de ces formes de pouvoir. Une troisième grille d'analyse interprète les institutions de l'économie politique comme une *matrice de sanctions et d'incitations* auxquelles répondent les acteurs concernés, de sorte que leur comportement peut être prédit plus ou moins automatiquement d'après la présence d'institutions spécifiques ; on peut s'attendre, par exemple, à ce que les individus refusent de fournir des biens publics en l'absence d'incitations bien ciblées. Cette logique sert souvent à expliquer que les syndicats qui représentent une forte proportion de salariés acceptent de modérer les revendications salariales dans le but de réduire l'inflation.

Chacun de ces corpus de recherche saisit des aspects importants de la façon dont les institutions de l'économie politique affectent le comportement économique, et nous nous y référerons ici. Toutefois, ces approches ont tendance à laisser dans l'ombre ou à modéliser de façon incomplète les *interactions stratégiques* des acteurs économiques. L'importance de l'interaction stratégique est de mieux en mieux comprise par les économistes, mais elle est encore négligée dans les études du capitalisme comparé⁸. Si ce type d'interaction a une influence centrale sur les résultats des économies et des politiques, alors les principales institutions permettant de distinguer une économie politique d'une autre sont celles qui conditionnent ladite interaction. Ce sont ces dernières que nous nous efforcerons d'identifier dans cette analyse. Dans ce but, nous construisons les relations clés de l'économie politique dans les termes de la théorie des jeux, et nous nous concentrons sur les différentes sortes d'institutions susceptibles de modifier les résultats de l'interaction stratégique. Cette approche conduit à une analyse centrée sur quelques-unes des institutions que d'autres ont identifiées comme importantes, mais elle interprète différemment leur impact, et elle s'efforce également d'attirer l'attention sur d'autres institutions dont l'importance n'a pas encore été suffisamment soulignée dans les études existantes du capitalisme comparé.

En plaçant l'entreprise au centre de l'analyse, nous espérons construire des passerelles entre les recherches sur le monde des affaires et l'économie politique comparée, deux disciplines trop souvent déconnectées l'une de l'autre. Nous utilisons une perspective de l'entreprise fondée sur la théorie des jeux du type de celle qui est déjà centrale en microéconomie afin de l'appliquer à la macroéconomie. Ce faisant, nous tenterons d'établir des liens entre la nouvelle microéconomie et certains problèmes macroéconomiques importants.

8. Quelques exceptions notables ont influencé notre analyse (notamment Sharpf [1987] ; [1987a] et Przeworsky, Wallerstein [1982]).

Ce cadre d'analyse devrait intéresser autant les économistes, les experts de l'entreprise que les chercheurs en science politique.

LES ELEMENTS FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE VARIETES DE CAPITALISME

Cette approche *variétés de capitalisme* de l'économie politique est centrée sur les acteurs : l'économie politique est un terrain occupé par des acteurs multiples, où chacun cherche à optimiser ses propres intérêts de façon rationnelle dans le cadre d'interactions stratégiques avec d'autres acteurs (Scharpf [1997a]). Les acteurs concernés peuvent être des individus, des entreprises, des organisations patronales et syndicales ou des gouvernements. Notre économie politique, cependant, est centrée sur l'entreprise et considère celle-ci comme l'acteur fondamental de l'économie capitaliste. Les entreprises sont les principaux agents de l'ajustement face aux défis du changement technologique ou de la concurrence internationale. La somme de leurs activités détermine les niveaux d'ensemble de la performance économique.

L'entreprise : une perspective relationnelle

Notre conception de l'entreprise peut être qualifiée de relationnelle. Comme les travaux récents d'économistes le suggèrent, les entreprises sont des acteurs cherchant à développer et à exploiter des *compétences principales* ou des *capacités dynamiques*, définies comme la capacité de développer, de produire et de distribuer des produits et des services en réalisant un profit (Teece, Pisano [1998]). La qualité des relations que l'entreprise a été en mesure d'établir, tant au niveau interne avec ses propres salariés, qu'externe, avec un éventail d'autres acteurs incluant fournisseurs, clients, collaborateurs, actionnaires, syndicats, organisations patronales et gouvernements, est d'une importance capitale. Les travaux sur les coûts de transaction et les relations principal/agent dans l'économie des organisations ont souligné que ces rapports sont problématiques (Milgrom, Roberts [1992]). Même lorsqu'il est possible de s'appuyer sur des structures hiérarchiques pour s'assurer la coopération des acteurs, les entreprises risquent de se heurter au hasard moral, à la sélection adverse et à la mauvaise volonté des salariés. Dans de nombreux cas, l'efficacité opérationnelle, même dans un environnement hiérarchique, passe par l'élaboration de contrats implicites entre les acteurs, et il n'est pas rare que les relations d'une entreprise avec les acteurs extérieurs requièrent une relation contractuelle incomplète (voir Williamson [1985]). Étant donné que les capacités de l'entreprise dépendent au bout du compte de la qualité de ses relations, elle doit faire face à de nombreux problèmes de coordination. Sa réussite, dès lors, dépend dans une large mesure de sa capacité à coordonner efficacement sa stratégie avec celle d'un large éventail d'acteurs.

Pour cette recherche, nous nous concentrons sur les cinq sphères d'activité dans lesquelles les entreprises se voient obligées de développer certaines rela-

tions afin de résoudre des problèmes de coordination critiques pour leur compétence principale. La première est la sphère des *relations industrielles*, où le problème des entreprises consiste à savoir coordonner les négociations portant sur les salaires et les conditions de travail avec leur main-d'œuvre, les organisations représentatives de cette main-d'œuvre et les autres employeurs. Ce qui est en jeu, ici, outre les niveaux de salaires et de productivité, lesquels conditionnent la réussite de l'entreprise, ce sont les taux de chômage et d'inflation dans l'ensemble de l'économie. Dans la sphère de la *formation professionnelle* et de l'*éducation*, les entreprises sont confrontées au problème du recrutement d'une main-d'œuvre dotée de qualifications adéquates, tandis que le problème des salariés est de décider comment ils souhaitent personnellement s'investir, et dans quelle formation. De la résolution de ce problème de coordination dépendent non seulement les fortunes des entreprises particulières et de leurs salariés en tant qu'individus, mais aussi les niveaux de formation et la compétitivité de l'économie dans son ensemble.

Certains problèmes de coordination émergent également dans la sphère de la *gouvernance des entreprises*, vers laquelle les firmes se tournent pour leurs besoins de financement et où les investisseurs exigent des garanties de bénéfices sur leurs investissements. Les solutions apportées à ces problèmes affectent la disponibilité de financements pour des types de projets particuliers et les conditions auxquelles les entreprises peuvent obtenir ces financements. La quatrième sphère où apparaissent des problèmes de coordination d'une importance capitale pour l'activité principale d'une entreprise est la sphère particulièrement vaste des *relations inter-entreprises*, terme utilisé pour désigner l'ensemble des relations qu'une entreprise noue avec d'autres firmes, notamment avec ses fournisseurs ou ses clients, dans le but de s'assurer une demande stable pour ses produits, un accès approprié aux *inputs* ainsi qu'à la technologie. Ce sont là des tâches qui pourraient nécessiter l'établissement de normes, certains transferts de technologie et une large collaboration dans les domaines de la recherche et du développement. Ici, les problèmes de coordination proviennent du partage d'information protégée par les droits de la propriété, ainsi que des risques inhérents à l'exploitation en *joint-venture*. C'est néanmoins du développement de cette sphère que dépendent tant la capacité des entreprises à demeurer compétitives que le progrès technologique dans l'ensemble de l'économie.

Les entreprises, enfin, se heurtent à des problèmes de coordination dans leurs relations avec leurs propres *salariés*. Leur problème essentiel consiste à s'assurer que leurs salariés sont dotés des qualifications requises et coopèrent de façon satisfaisante l'un avec l'autre au service des objectifs de l'entreprise. Dans ce contexte apparaissent certains problèmes familiers de sélection adverse et de hasard moral, et les questions de partage de l'information acquièrent une importance toute particulière. (Voir Milgrom, Roberts [1992].) Les salariés constituent de véritables réservoirs d'informations spécialisées sur le fonctionnement de l'entreprise qui peuvent s'avérer utiles au management, mais ils ont aussi le pouvoir de retenir cette information, ou de ménager leurs efforts. Les relations que construisent les entreprises pour résoudre ces problèmes conditionnent

leurs propres compétences et les caractéristiques des régimes de production au sein d'une économie.

Économies de marché libérales et économies de marché coordonnées

Les politiques nationales peuvent être comparées à partir de la façon dont les entreprises résolvent les problèmes de coordination auxquels elles doivent faire face dans ces cinq sphères. Nous distinguerons deux types principaux d'économies politiques : les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées, qui constituent des types idéaux situés aux pôles opposés d'un spectre où l'on peut ranger de nombreuses nations⁹.

Dans les *économies de marché libérales*, les entreprises coordonnent leurs activités en s'appuyant principalement sur des hiérarchies et sur des dispositifs concurrentiels dans le cadre des marchés. Ces formes de coordination sont fort bien décrites par la littérature classique (Williamson [1985]). Les relations de marché sont caractérisées par l'échange contractuel de produits ou de services dans un contexte de concurrence et de contrats formels. En réponse aux divers signaux générés par ces marchés, les acteurs ajustent leur offre et leur demande de produits et de services, souvent sur la base des calculs marginaux mis en avant par l'économie néoclassique¹⁰. À bien des égards, les institutions du marché représentent un moyen extrêmement efficace de coordonner les efforts des acteurs économiques.

Dans les *économies de marché coordonnées*, les entreprises comptent, dans une plus grande mesure, sur des relations hors marché pour coordonner leurs efforts avec d'autres acteurs, et pour construire leurs compétences principales. Ces modes de coordination hors marché impliquent généralement un appel plus large aux réputations et à la contractualisation partielle, une attention plus grande aux réseaux basée sur l'échange d'informations privées à l'intérieur de ces réseaux, et une dépendance accrue envers des relations de coopération, par opposition aux relations de concurrence, en vue de construire les compétences de l'entreprise. Par contraste avec les économies de marché libérales, où l'équilibre des résultats des entreprises est généralement déterminé par les conditions de l'offre et de la demande dans le contexte de marchés concurrentiels, les équilibres sur lesquels les entreprises coordonnent leur stratégie dans les économies de marché coordonnées résultent le plus souvent des interactions stratégiques entre les entreprises et d'autres acteurs. Bien entendu, les relations de marché et les hiérarchies sont importantes pour les entreprises dans toutes

9. Dans d'autres travaux, le terme « économie de marché organisée » est parfois utilisé en tant que synonyme du terme « économie de marché coordonnée ». Bien que toutes les économies examinées dans ces pages soient « coordonnées », au sens général du terme, par les marchés sinon par d'autres institutions, ce qualificatif reflète la prééminence des interactions stratégiques au sein des économies de marché coordonnées, et donc de la coordination au sens de la théorie des jeux.

10. Bien que nous n'insistions pas ici sur cet aspect, nous n'entendons nullement nier l'observation de Granovetter [1985] et d'autres, selon laquelle les relations de marché s'appuient généralement sur des relations personnelles basées sur la familiarité et la confiance.

les économies capitalistes, et, même dans le contexte des économies de marché libérales, les entreprises s'engagent dans certaines relations qui ne sont pas totalement régies par les forces du marché¹¹. Toutefois, cette typologie est fondée sur le postulat que l'incidence des différents types de relations dans lesquelles s'engagent les entreprises varie systématiquement d'une nation à l'autre. Dans certaines de ces nations, par exemple, les entreprises s'appuient principalement sur des contrats formels et des marchés hautement concurrentiels pour organiser leurs relations avec leurs salariés et leurs sources de financement, alors que, dans d'autres, les entreprises coordonnent ces efforts différemment. Dans chacune de ces économies nationales, les entreprises graviteront naturellement vers le mode de coordination bénéficiant du maximum de soutien de la part des institutions.

Le rôle des institutions et des organisations

Les institutions, les organisations et la culture elle-même sont intégrées dans cette analyse par le soutien qu'elles apportent aux relations cultivées par les entreprises soucieuses de résoudre leurs problèmes de coordination. À l'exemple de North [1990 : 3], nous définirons les institutions comme un ensemble de règles, formelles ou informelles, auxquelles les acteurs adhèrent généralement, que ce soit pour des raisons normatives, cognitives ou matérielles, et les organisations comme des entités durables, avec des membres formellement identifiables, dotées de règles qui contribuent également aux institutions de l'économie politique¹².

De ce point de vue, les marchés sont des institutions favorisant certains types particuliers de relations, lesquelles sont caractérisées par des rapports aux autres acteurs essentiellement contractuels et des niveaux élevés de concurrence. Leur pendant est un système de droit favorisant des contrats formels relativement détaillés, comme l'indiquent Teubner [2001] et Casper [2001]. Toutes les économies capitalistes contiennent aussi les hiérarchies construites par les entreprises dans le but de résoudre certains problèmes qui ne sont pas du ressort des marchés (Williamson [1985]). Dans les économies de marché libérales, ce sont les principales institutions vers lesquelles se tournent les entreprises pour coordonner leurs activités.

Quoique les marchés et les hiérarchies soient également des éléments importants des économies de marché coordonnées, les entreprises opérant dans ce type d'économie comptent sur le soutien d'un autre ensemble d'organisations et d'institutions pour leurs besoins de coordination. Quels types d'organisations et d'institutions soutiennent les stratégies particulières des acteurs économiques dans de telles économies ? Dans la mesure où, pour résoudre les problèmes

11. Cet argument s'applique particulièrement bien aux relations de marché dans lesquelles un ou plusieurs des participants détiennent considérablement plus de pouvoir que les autres, comme dans l'exemple des oligopoles, des oligopsones et les relations observées dans certaines chaînes de distribution. Nous ne prétendons pas ici que tous les marchés dans les économies de marché libérales sont parfaitement concurrentiels.

12. De temps à autre, nous prenons quelques libertés avec les termes « institutions » ou « organisations » de l'économie politique pour décrire indifféremment les organisations et institutions qui s'y inscrivent.

auxquels ils sont confrontés, ces acteurs se tournent plus volontiers vers des formes de coordination obtenues par l'interaction stratégique, les institutions pertinentes seront celles qui leur permettent de coordonner leur action autour de stratégies d'équilibre garantissant les plus hauts niveaux de rendement à tous les participants. Il s'agit généralement d'institutions permettant de réduire l'incertitude de chacun quant au comportement des autres, rendant ainsi possible la négociation d'engagements fiables entre les acteurs. La littérature classique sur ce sujet suggère qu'il s'agit d'institutions fournissant des moyens pour (a) *l'échange d'information* entre les acteurs, (b) *le contrôle des pratiques*, et (c) *l'imposition de sanctions* dans les cas de manquements aux pratiques coopératives (voir Ostrom [1990].) Typiquement, ces institutions englobent de puissantes organisations patronales, des syndicats forts, de vastes réseaux de participations croisées et un système légal ou réglementaire visant à faciliter le partage de l'information et la collaboration. La présence de ces institutions permet aux entreprises de coordonner leur action autour de stratégies auxquelles elles n'auraient pas été encouragées par les seules relations du marché.

Les problèmes opérationnels des systèmes de formation professionnelle fondés sur la collaboration constituent un exemple classique. Ici, la volonté de participation des entreprises dépend de leur degré de confiance dans l'idée que leurs salariés acquerront des connaissances utiles, et que les entreprises qui n'investissent pas dans la formation professionnelle ne se livreront pas à un pillage systématique de celles qui s'en donnent les moyens. La participation des salariés, quant à elle, dépend des garanties que la formation professionnelle conduira à un emploi convenablement rémunéré. Comme le montre Pepper Culpepper [2001], il est plus facile pour les acteurs d'obtenir ces garanties en présence d'institutions capables de générer un flux d'informations fiables concernant les niveaux de formation appropriés, la fréquence des périodes de formation et les perspectives d'emploi des salariés ainsi formés (Finegold, Soskice [1988] ; Culpepper, Finegold [1999]).

D'une façon analogue, les conditions auxquelles les entreprises obtiennent leur financement dépendent des pouvoirs de contrôle présents dans l'économie. Là où les investisseurs potentiels n'ont que peu d'accès à l'information interne concernant les progrès des entreprises qu'ils financent, l'accès au capital dépend le plus souvent de critères éminemment publicisés concernant les actifs d'une société, tels qu'on peut communément les trouver dans les bilans annuels. Dès lors que les investisseurs ont des liens avec les sociétés qu'ils financent, par le biais de réseaux permettant le développement de réputations basées sur un large accès à l'information concernant les opérations internes des entreprises, ils consentiront plus facilement à financer ces dernières à des conditions qui ne soient pas entièrement dépendantes de leur bilan annuel. La présence d'institutions assurant le contrôle permanent des réputations peut avoir des effets substantiels sur les conditions auxquelles les entreprises ont accès au financement.

Pour résumer, cette approche du capitalisme comparé attire l'attention sur la présence d'institutions fournissant les moyens nécessaires pour l'échange

d'information entre les entreprises et d'autres acteurs, la surveillance et la sanction des comportements non coopératifs. En comparant les différentes nations, c'est donc sur la présence de telles institutions que nous concentrerons notre recherche.

Outre cela, notre examen des économies de marché coordonnées nous amène à souligner l'importance d'un autre type d'institutions, que l'on ne trouve pas habituellement sur la liste de celles jouant un rôle essentiel dans la formation d'engagements fiables, à savoir les institutions offrant aux acteurs potentiellement appelés à coopérer entre eux certains moyens de *délibération*. Il s'agit tout simplement des institutions qui encouragent les acteurs concernés à s'engager dans des discussions collectives et à négocier des accords entre eux¹³. Les institutions favorisant la délibération sont importantes pour plusieurs raisons.

Des instances de délibération, au sein desquelles les participants s'engagent dans un large partage d'information concernant leurs intérêts et leurs croyances, peuvent augmenter la confiance de chacun dans les stratégies susceptibles d'être adoptées par les autres. De nombreuses analyses basées sur la théorie des jeux supposent un niveau de savoir commun relativement superficiel, dépassant à peine les limites d'un langage partagé et de la familiarité avec les résultats pertinents. Cependant, lorsque de multiples équilibres sont possibles, la coordination autour de l'un d'eux – surtout si celui-ci offre des résultats plus favorables en échange de risques plus élevés – peut être grandement facilitée par la présence d'un savoir commun plus profond, qui aille au-delà de la simple situation concernée vers une connaissance des autres joueurs qui soit suffisamment intime pour générer la confiance dans le fait que chacun cordonnera sa stratégie autour d'un équilibre spécifique (Eichengreen [1997]). Le processus de délibération peut approfondir de façon notable le savoir commun du groupe.

Comme le souligne Scharpf ([1987], chap. 4), même si de nombreux joueurs réfléchissent uniquement en termes de « dilemme du prisonnier » lorsqu'ils considèrent les problèmes de coopération, il demeure que, dans le contexte de l'économie politique, ces problèmes prennent souvent des formes fort différentes, notamment celle de jeux du type « bataille des sexes » dans lesquels des gains communs peuvent être obtenus par le biais de plus d'une stratégie, mais sont distribués différemment selon l'équilibre choisi. Les exemples de dilemmes distributifs de cette sorte sont très nombreux dans les économies politiques, et un accord concernant la distribution des gains en question est souvent la condition préalable à toute coopération effective (Knight [1992]). Dans certains cas, notamment celui de la coopération dans le domaine de la recherche-développement, le problème n'est pas simplement de distribuer les gains, mais aussi les risques liés à l'entreprise. Le processus de délibération offre aux acteurs une occasion d'évaluer les risques et les gains inhérents à la coopération, et de résoudre les problèmes distributifs qui en découlent. Dans d'autres cas, il

13. Un chercheur en économie politique, Sabel ([1992] ; [1994]) s'est attaché à souligner l'importance de la délibération, et cette question est désormais au centre d'un corpus grandissant de littérature centrée sur la théorie des jeux (voir Elster [1998]).

se peut tout simplement que les acteurs abordent la négociation en position dominante, mais des délibérations approfondies poursuivies sur une période de temps peuvent aider à bâtir des conceptions spécifiques de la justice distributive susceptibles de faciliter les accords lors de futurs échanges.

Enfin, les institutions délibératives peuvent accroître la capacité d'action stratégique des acteurs de l'économie politique confrontés à des défis nouveaux ou peu familiers. Ce dernier point est d'une importance non négligeable, dans la mesure où les économies sont fréquemment soumises à des chocs exogènes qui obligent les acteurs en leur sein à répondre à des situations auxquelles ils sont peu accoutumés. L'histoire des négociations salariales en Europe foisonne de tels exemples. Dans de tels cas, il peut arriver que l'évolution de la situation prenne de vitesse le savoir commun, et la délibération peut alors contribuer à l'élaboration d'une réponse efficace et coordonnée, qui permette aux acteurs de parvenir à un diagnostic commun de la situation et à une réponse concertée.

En résumé, les institutions de délibération sont en mesure de fournir aux acteurs d'une économie politique des capacités stratégiques qu'ils n'auraient pas autrement à leur disposition. Toute comparaison transnationale se doit d'être attentive à la présence de moyens de délibération tout comme aux institutions destinées à l'échange d'information sous d'autres formes, la surveillance et la bonne application des accords.

Le rôle de la culture, des règles informelles et de l'Histoire

Notre approche diffère des travaux précédents sur le capitalisme comparé sur un autre point¹⁴. De nombreuses analyses partent du point de vue que les résultats les plus significatifs de la performance économique découlent plus ou moins directement des différences dans l'organisation formelle de l'économie politique. On répète souvent, par exemple, que certains types particuliers d'accords salariaux, ou les taux d'inflation et de chômage, découlent des structures organisationnelles du mouvement syndical. Toutefois, dans la mesure où nous considérons que ces résultats sont le produit d'efforts de coordination dans un contexte d'interactions stratégiques, nous rejetons l'argument qu'ils découlent de la seule présence d'un ensemble d'institutions particulier, tout du moins si ces institutions sont uniquement définies en termes de règles formelles ou d'organisations.

Ainsi que nous l'avons noté, la présence d'un ensemble d'institutions formelles est souvent une précondition nécessaire pour atteindre l'équilibre visé dans des contextes de coordination. Néanmoins, les institutions formelles suffisent rarement à garantir seules cet équilibre. Dans les jeux à itérations multiples impliquant plusieurs joueurs, tels que ceux auxquels nous nous intéressons ici, on sait qu'il peut exister des équilibres multiples, et que n'importe lequel d'entre eux peut être choisi par les acteurs, et ce même en présence d'institutions favorisant la formation d'engagements fiables (Fudenberg, Maskin [1986]). Quelque

14. Nous nous écartons par la même occasion de certaines de nos propres formulations précédentes (voir Hall [1986] ; Soskice [1990b]).

chose manque encore pour amener les acteurs à coordonner leur stratégie autour d'un équilibre spécifique, et notamment autour d'équilibres offrant des bénéfices élevés dans un contexte non coopératif¹⁵. Dans de nombreux cas, ce qui amène les acteurs à opter pour un équilibre spécifique plutôt qu'un autre, c'est une grille de lecture commune du comportement probable des autres acteurs, qui trouve ses origines dans le sentiment de ce qu'il est approprié de faire dans des circonstances données (March, Olsen [1989]).

Il faut souligner par conséquent l'importance des règles informelles et d'une grille de lecture commune pour la réalisation d'équilibres donnés dans le contexte des nombreuses interactions stratégiques de l'économie politique. Cette grille de lecture commune est un élément important du « savoir commun » qui amène les participants à coordonner leur stratégie autour d'un équilibre donné plutôt qu'un autre, lorsque chacun d'eux est réalisable en présence d'un ensemble spécifique d'institutions formelles. En la considérant comme une composante des institutions qui constituent l'économie politique, nous élargissons le concept d'institution au-delà des connotations purement formelles qui lui sont attribuées dans certaines analyses.

C'est à ce point précis que l'histoire et la culture entrent dans notre analyse. De nombreux acteurs apprennent à suivre un ensemble de règles informelles en vertu de leurs expériences passées avec un ensemble d'acteurs familiers, et la grille de lecture commune qui se construit au cours de ces expériences constitue quelque chose ressemblant à une culture commune. Ce concept de la culture comme grille de lecture commune, ou de « stratégies de comportement » disponibles, élaboré à partir d'expériences opérationnelles dans un environnement particulier présente des analogies avec celle développée dans le « tournant cognitif » que l'on peut constater aujourd'hui dans la sociologie (Swidler [1986] ; Di Maggio, Powell [1991]). Notre conception du rôle que peut jouer la culture dans les interactions stratégiques de l'économie politique est similaire à celle que lui attribue Kreps [1990] dans son analyse des organisations confrontées à des problèmes de contractualisation partielle.

Cela implique que les institutions de l'économie politique d'une nation sont inextricablement liées à son histoire, et ce sous deux aspects. D'un côté, elles sont le résultat d'actions, réglementaires ou autres, qui jettent les bases des institutions formelles et de leurs procédures opérationnelles. De l'autre, les expériences historiques répétées font émerger un ensemble d'attentes communes permettant à chacun des acteurs de coordonner efficacement son action avec celle des autres. Entre autres choses, cela implique que les institutions essentielles au fonctionnement de l'économie politique ne devraient pas être considérées comme des entités qui, créées à un moment donné, peuvent être supposées fonctionner efficacement par la suite. Pour demeurer viables, les grilles de lecture communes auxquelles elles sont associées doivent être périodiquement revolidées par une expérience historique probante. Comme le souligne Thelen [2001], la force opérationnelle de nombreuses institutions ne peut en aucun cas

15. Cf. Culpepper [1998] et [2001].

être tenue pour acquise, mais doit être renforcée par les contributions actives des participants.

Infrastructure institutionnelle et stratégie des entreprises

L'approche en termes de « variétés de capitalisme » puise ses conceptions de base concernant le fonctionnement des institutions dans « la nouvelle économie des organisations ». Nous utilisons un ensemble de concepts communément utilisés pour expliquer des comportements au niveau microéconomique en l'appliquant à des problèmes liés à la compréhension de la macroéconomie (Milgrom, Roberts [1992]). Entre autres avantages, cette approche génère une analyse basée sur des postulats solides et cohérents concernant les institutions et la façon dont elles influencent les comportements. Elle permet en outre d'intégrer l'analyse du comportement des entreprises à celle de l'ensemble de l'économie politique.

Notre exposé s'écarte néanmoins des idées dominantes de la nouvelle économie des organisations par au moins deux aspects. Premièrement, si nous nous référons à la dichotomie, introduite par Williamson [1975] dans ce champ de recherche et qui a depuis fait école, opposant « marchés » et « hiérarchies », nous ne pensons pas pour autant que celle-ci épuise toutes les possibilités de la variation concernée. Marchés et hiérarchies sont des caractéristiques des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées, mais nous insistons sur la variation systématique que l'on peut constater dans le caractère de la structure des entreprises (ou des hiérarchies) de part et d'autre des différents types d'économies, et sur la présence de problèmes de coordination à l'intérieur même des cadres hiérarchiques (Milgrom, Roberts [1992]). Plus important encore, nous ne considérons pas ces deux formes institutionnelles comme les seules auxquelles les entreprises puissent faire appel pour résoudre les problèmes auxquelles elles sont confrontées. Dans les économies de marché coordonnées, en particulier, de nombreuses entreprises développent des relations avec d'autres firmes, avec des acteurs extérieurs et avec leurs salariés, qui ne sont qu'imparfaitement décrites par les termes « relations de marché » ou « relations hiérarchiques », et qui représentent plutôt des tentatives pour arriver à des résultats de coopération entre des acteurs en s'appuyant sur un large éventail de mécanismes institutionnels destinés à garantir des engagements fiables. La variation concernant l'incidence et le caractère de ce « troisième » type de relation occupe une place centrale dans notre typologie d'économies politiques¹⁶.

Deuxièmement, il est d'usage de supposer, dans la nouvelle économie des organisations, que les structures institutionnelles essentielles de l'économie, qu'il s'agisse des marchés, des hiérarchies ou des réseaux, sont érigées par des entreprises à la recherche des institutions les plus efficaces pour l'accomplissement de certaines tâches. Le postulat, ici, est que la structure (institutionnelle) découle

16. Williamson [1985] lui-même admet la présence de relations institutionnalisées débordant des limites des marchés et des hiérarchies, sans toutefois les caractériser précisément comme nous le faisons ici.

de la stratégie (des entreprises) (voir Chandler [1974] ; Williamson [1975] ; [1985] ; Chandler, Daems [1980]). Dans une acception étroite, cela est sans doute vrai : les entreprises peuvent effectivement décider, par exemple, de soustraire une tâche ou de l'accomplir intra-muros, et elles exercent un certain degré de contrôle sur leur propre organisation.

Il serait néanmoins irréaliste de considérer les structures institutionnelles majeures de l'économie politique, et en particulier celles qui coordonnent les stratégies d'un grand nombre d'acteurs (tels que les marchés, les réseaux institutionnels, et les organisations favorisant la collaboration) comme des abstractions créées ou contrôlées par une entreprise particulière. Du fait qu'elles sont des institutions collectives, aucune entreprise unique n'est capable de les créer. Par ailleurs, dans la mesure où elles ont des effets nombreux et divers, il peut s'avérer difficile pour un groupe d'entreprises de s'entendre à leur sujet¹⁷. La construction des institutions de coordination doit plutôt être considérée comme un problème de coordination du second ordre d'une importance considérable (Calvert [1995]). Même lorsque les entreprises sont en position de s'entendre, il est possible que le projet nécessite une action réglementaire de la part du gouvernement, ainsi que la formation de coalitions entre les partis politiques et les organisations syndicales, motivées par des considérations allant bien au-delà du simple souci d'efficacité (Swenson [1991] ; [1997]).

Il en résulte que les entreprises opérant dans le cadre d'une économie politique, quelle qu'elle soit, sont confrontées à un ensemble d'institutions de coordination dont elles ne contrôlent pas totalement les caractéristiques. Ces institutions offrent aux entreprises un ensemble particulier d'opportunités, et l'on peut s'attendre à ce que les entreprises modifient leurs stratégies pour profiter de ces opportunités. Pour résumer, la stratégie découle de la structure. Pour cette raison, notre approche prédit des différences systématiques dans les stratégies des entreprises d'une nation à l'autre, des différences qui suivent en parallèle les structures institutionnelles dominantes de l'économie politique. Il s'agit là de l'une des implications les plus importantes de notre analyse.

Précisons que les différences auxquelles nous nous référons ici concernent les grandes tendances. Bien entendu, on pourra constater une variation additionnelle dans la stratégie des entreprises à l'intérieur même de chaque économie, variation liée aux différences des ressources sous leur contrôle et aux positions relatives de chacune de ces entreprises sur le marché. Le savoir-faire du management a aussi son importance, dans la mesure où les entreprises sont des acteurs jouissant d'une autonomie considérable. Notre argument sera donc que la structure (institutionnelle) conditionne la stratégie (des entreprises), plutôt qu'elle ne la détermine totalement. Nous admettrons également que les différences constatées dans les stratégies des entreprises peuvent être conditionnées par le soutien institutionnel à leur disposition tant au niveau sectoriel que régional. (Campbell et autres [1991] ; Hollingsworth et autres [1994] ; Herrigel

17. Au niveau sectoriel ou régional, bien sûr, les grandes entreprises peuvent être en mesure d'exercer une influence substantielle sur le développement de ces institutions (Hancké [2001] et à paraître).

[1996]). De nombreux travaux faisant ressortir cet argument sont en congruence avec le nôtre dans la mesure où ils insistent sur l'importance de l'environnement institutionnel dans l'élaboration de la stratégie d'une entreprise, nonobstant de fructueux désaccords quant à l'élément de cet environnement qui jouerait un rôle prépondérant (voir Streeck [1992b])¹⁸.

Néanmoins, nous insistons sur les variations dans la stratégie des entreprises qui sont évidentes au niveau national. Ce choix est justifié par le fait qu'un grand nombre des facteurs qui conditionnent le comportement des entreprises demeurent spécifiques à chaque nation. On peut citer de bonnes raisons pour qu'il en soit ainsi. Certaines des institutions concernées ont été profondément conditionnées par les processus de développement spécifiques à la nation, notamment les organisations syndicales et les organisations patronales. Ailleurs, les institutions concernées sont extrêmement dépendantes de statuts ou de réglementations promulguées par l'État national, à l'instar d'un grand nombre d'institutions dans le domaine de la finance et du marché de la main-d'œuvre, sans compter la sphère du droit contractuel.

Pour résumer, les différences concernant le cadre institutionnel de l'économie politique génèrent des différences systématiques dans la stratégie des entreprises entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées. Il existe déjà quelques indices pour accréditer cette idée. Les données rassemblées dans l'ouvrage de Knetter [1989] sont particulièrement intéressantes à cet égard. Knetter constate ainsi que les entreprises de Grande-Bretagne, une économie de marché libérale typique, et celles d'Allemagne, une économie de marché coordonnée, répondent de façon extrêmement différente à un choc similaire (dans ce cas une augmentation du taux de change rendant les produits nationaux plus chers sur les marchés étrangers). Les entreprises britanniques tendent à répercuter l'augmentation des coûts sur leur clientèle afin de protéger leur profitabilité, tandis que les entreprises allemandes tendent à maintenir leurs prix, acceptant une diminution de bénéfices dans le but de protéger leurs parts de marché.

Notre approche prédit précisément des différences de cette nature. Les entreprises britanniques se doivent de maintenir leur profitabilité parce que la structure des marchés financiers dans une économie de marché libérale conditionne l'accès au financement de l'entreprise, ainsi que sa capacité à résister à une éventuelle prise de contrôle, aux résultats de son bilan annuel, à leur profitabilité immédiate, tandis qu'elles peuvent se permettre de subir une perte de parts de marché dans la mesure où la fluidité du marché du travail leur permet de licencier facilement leurs salariés. En revanche, les entreprises allemandes peuvent se permettre de subir une diminution de leurs bénéfices parce que le système financier d'une économie de marché coordonnée assure que les entre-

18. Il est possible d'appliquer le cadre analytique général présenté dans cet ouvrage à des variations au niveau régional ou sectoriel, comme le fait, à certains égards, Hancké [2001]. Du point de vue de notre approche, la variation institutionnelle au niveau régional ou sectoriel fournit un élément supplémentaire de soutien pour certains types particuliers de coordination, qui contribue à améliorer la capacité d'une nation à soutenir un éventail de stratégies des entreprises et de régimes de production.

prises auront accès au capital indépendamment de leur profitabilité immédiate. Parallèlement, elles s'efforcent de garder leurs parts de marché parce que les organisations syndicales dans une telle économie poursuivent des stratégies favorisant la stabilité de l'emploi et qui rendent les licenciements difficiles. Il ne s'agit là que de quelques exemples dans lesquels les structures institutionnelles de l'économie politique d'une nation tendent à pousser les entreprises vers des types particuliers de stratégies. Nous explorerons d'autres exemples plus loin en référence au processus d'innovation.

En termes plus généraux, les entreprises et autres acteurs des économies de marché coordonnées sont censés vouloir investir davantage dans des *actifs spécifiques* et *co-spécifiques* – c'est-à-dire des actifs ne pouvant pas facilement être affectés à un usage différent, et des actifs où le retour sur investissement dépend, dans une large mesure, de la coopération active d'autres acteurs. Dans les économies de marché libérales, en revanche, ils ont tout intérêt à investir davantage dans des *actifs interchangeables* (c'est-à-dire des actifs dont la valeur peut être réalisée en les affectant à d'autres usages). Ceci découle du fait que les économies de marché coordonnées offrent davantage de soutien institutionnel aux interactions stratégiques requises pour réaliser la valeur des actifs *co-spécifiques*, que ce soit sous la forme de formation professionnelle spécifique à une industrie, recherche-développement collaborative, ou d'autres plans de ce type, tandis que les marchés du travail plus fluides des économies de marché libérales fournissent aux acteurs de plus grandes opportunités de déplacer leurs ressources à la recherche des meilleurs taux de profit, les encourageant à acquérir des *actifs interchangeables*, tels que les qualifications générales ou les technologies polyvalentes¹⁹.

Complémentarités institutionnelles

La présence de *complémentarités institutionnelles* renforce les différences entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées. Le concept de « produits complémentaires » nous est familier : deux produits, tels que le pain et le beurre, sont décrits comme complémentaires lorsqu'une augmentation du prix de l'un entraîne une diminution de la demande pour l'autre. Cependant, des complémentarités peuvent également exister entre les opérations d'une entreprise. Des stratégies de marketing offrant des produits individualisés, par exemple, peuvent engendrer une augmentation des bénéfices lorsqu'elles sont associées dans l'atelier à l'usage de machines-outils polyvalentes (Jaikumar [1986] ; Milgrom, Roberts [1990] ; [1995]).

À l'exemple d'Aoki [1994] nous élargissons la portée de ce raisonnement aux institutions de l'économie politique. Ici, deux institutions peuvent être qualifiées de complémentaires lorsque la présence – ou l'efficacité – de l'une augmente les bénéfices – ou l'efficacité – de l'autre.²⁰ Les bénéfices de la vente de titres

19. Pour des exemples dans une sphère particulière, voir l'essai d'Estevez-Abe, Iversen et Soskice [2001].

20. Inversement, on peut dire de deux institutions qu'elles sont « substituables » lorsque l'absence ou l'inefficacité de l'une augmente les bénéfices que l'on peut escompter en faisant appel à l'autre. Il faut noter

de sociétés en bourse, par exemple, peuvent être augmentés par des réglementations imposant une circulation plus large de l'information concernant lesdites sociétés.

Les complémentarités entre institutions situées dans des sphères différentes de l'économie politique sont particulièrement intéressantes. Aoki [1994] soutient que la stabilité de l'emploi est un but plus facilement réalisable lorsque le système financier assure l'accès au capital indépendamment de la profitabilité immédiate. À l'inverse, des marchés du travail fluides peuvent soutenir plus efficacement l'emploi en présence de marchés financiers qui transfèrent aisément les ressources d'une activité à l'autre, stimulant par là même la demande de main-d'œuvre (voir Caballero, Hamour 1998 ; Fehn 1998). Casper [2001] explore les complémentarités entre systèmes nationaux de droit contractuel et modes de collaboration interentreprises, et nous en identifions d'autres ci-dessous.

Cet aspect des complémentarités institutionnelles est d'une importance cruciale pour l'étude du capitalisme comparé. Il suggère que les nations dotées d'un type particulier de coordination dans une sphère de leur économie devraient également tendre à développer des pratiques complémentaires dans d'autres sphères²¹. Ici, plusieurs logiques peuvent être opérantes. Dans certains cas, les institutions favorisant la coordination dans une sphère peuvent servir à encourager des formes analogues de coordination dans d'autres sphères. Par exemple, partout où existent des réseaux denses d'organisations patronales apportant leur soutien à des systèmes de formation professionnelle fondés sur la collaboration, ces mêmes réseaux peuvent être utilisés pour l'élaboration collective des normes. D'une façon similaire, les entreprises peuvent faire pression sur les gouvernements pour les inciter à accompagner le développement d'institutions qui soient complémentaires avec celles déjà présentes dans l'économie, et s'assurer ainsi les gains d'efficacité qu'elles peuvent leur apporter.

Si notre argument est juste, les divers types de pratiques institutionnelles ne devraient pas être distribués au hasard entre les nations. Au contraire, nous devrions constater la formation de regroupements tout au long des dimensions séparant les économies de marché libérales des économies de marché coordonnées, à mesure que les nations convergent vers des pratiques complémentaires dans les diverses sphères. La figure 1 semble confirmer ces propositions.

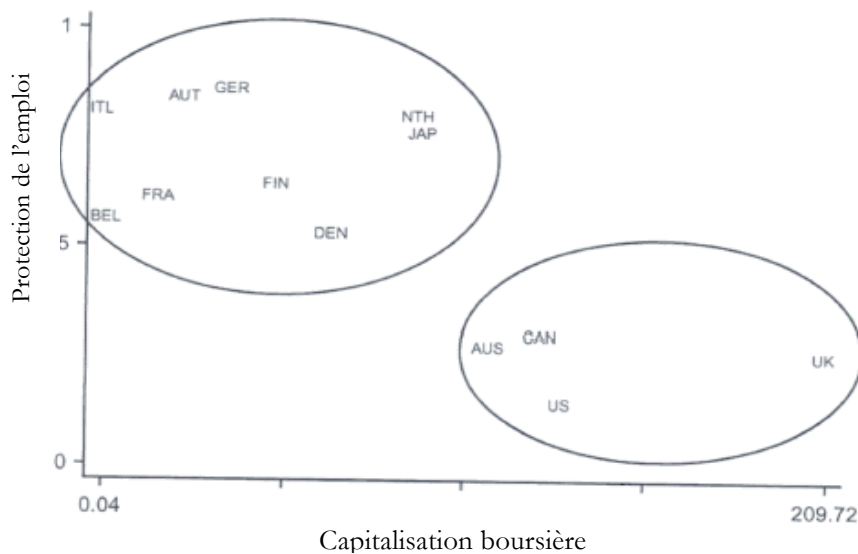
La figure 1 situe les nations de l'ocde sur deux axes qui fournissent des indicateurs concernant le caractère des institutions dans les sphères respectives du financement des entreprises et des marchés du travail. Une bourse fortement

que nous faisons ici référence aux bénéfices totaux, laissant de côté la question de savoir quelle part revient à chacun, qui relève du domaine du droit de la propriété, et nous définissons l'efficacité comme les bénéfices nets réalisés en faisant appel à une institution, compte tenu des coûts correspondants.

21. Bien entendu, il existe des limites à l'isomorphisme institutionnel auquel on peut s'attendre entre les différentes sphères de l'économie. Si les considérations liées à l'efficacité peuvent effectivement influencer dans cette direction, la présence d'équivalents fonctionnels aux dispositifs particuliers aura pour effet de limiter l'homologie institutionnelle, même entre des économies politiques de type similaire, et l'importance, pour le développement institutionnel, de processus historiques nourris de considérations autres que la simple efficacité limitera le nombre des complémentarités constatées dans n'importe quelle économie.

développée indique une préférence, dans la sphère financière, pour des modes de coordination centrés sur le marché, tandis que des niveaux de protection de l'emploi élevés tendent à refléter l'importance de la coordination hors marché dans la sphère des relations industrielles²². Même si des variations existent à l'intérieur même de chacun des groupes, on constate une formation évidente de groupements assez prononcés. Les nations dotées d'économies de marché libérales tendent à s'appuyer sur les marchés pour coordonner leurs activités dans les systèmes de relations financières ou industrielles, tandis que les nations ayant opté pour des économies de marché coordonnées bénéficient, dans chacune de ces sphères, d'institutions reflétant de plus hauts niveaux de coordination hors marché.

Figure 1. *Distribution des institutions entre les sous-sphères de l'économie politique*



NB : Le terme *protection de l'emploi* se réfère à l'index de protection de l'emploi développé par Estevez-Abe, Iversen et Soskice (2001). La *capitalisation en bourse* signifie la valeur sur le marché des sociétés nationales cotées en bourse, en tant que pourcentage du PIB.

Source : International Federation of Stock Exchanges, Rapport annuel.

Parmi les grandes nations de l'OCDE, six peuvent être classées dans les économies de marché libérales (USA, Grande-Bretagne, Canada, Nouvelle-Zélande et Irlande), et dix autres répondent aux critères des économies de marché coordonnées (Allemagne, Japon, Suisse, Pays-Bas, Belgique, Suède, Norvège, Danemark, Finlande et Autriche). Six autres ont des positions plus ambiguës

22. L'index de protection de l'emploi développé par Estevez-Abe, Iversen et Soskice [2001] est une mesure composite de la rigueur relative de la législation ou des conventions collectives concernant les embauches et les licenciements, le niveau des contraintes inhérentes à la réglementation collective des licenciements, et le degré de protection de l'emploi au niveau des entreprises elles-mêmes. La capitalisation en bourse est la valeur des entreprises nationales cotées en bourse en tant que pourcentage du pib.

(France, Italie, Espagne, Portugal, Grèce et Turquie)²³. On constate également certains signes de formation de groupements institutionnels chez ces dernières nations, indiquant qu'elles pourraient peut-être constituer un type distinct de capitalisme qualifié parfois de « méditerranéen », et caractérisé par un large secteur agricole et une histoire récente d'interventions massives de l'État qui ont résulté en des capacités spécifiques de coordination hors marché dans la sphère du financement des entreprises, mais accompagnées de dispositifs plus libéraux dans la sphère des relations avec les salariés (Rhodes [1997]).

Bien que chacun de ces types de capitalisme aient leurs défenseurs, nous ne développons pas ici l'argument que l'un d'eux serait supérieur à l'autre. Si l'on constate certaines variations sur des périodes spécifiques, il demeure vrai que, tant les économies de marché libérales que les économies de marché coordonnées semblent capables d'assurer des niveaux satisfaisants de performance économique sur le long terme, comme le révèlent les grands indicateurs de bien-être national exposés dans le tableau 1.

Partout où l'on constate une variation systématique entre ces types d'économie politique, elle apparaît dans d'autres dimensions de la performance. Les deux types d'économies possèdent des capacités d'innovation fort différentes. Elles tendent en outre à distribuer les revenus et l'emploi différemment. Comme l'indique la figure 2, dans les économies de marché libérales, une plus grande proportion de la population adulte tend à bénéficier d'un emploi rémunéré, et l'on constate d'importantes inégalités dans la distribution des revenus²⁴.

Dans les économies de marché coordonnées, les horaires de travail tendent à être plus réduits pour une plus grande partie de la population, et les revenus sont moins inégaux. En termes de distribution du bien-être social, bien entendu, ces différences ne sont pas négligeables.

Pour asseoir ce cadre analytique sur des bases plus concrètes, nous allons examiner les processus de coordination dans les différentes sphères de l'action de l'entreprise dans les économies de marché coordonnées et libérales, en prenant pour exemple l'Allemagne et les États-Unis, afin de souligner les complémentarités institutionnelles présentes dans chacune des économies politiques.

ÉCONOMIES DE MARCHÉ COORDONNÉES : L'EXEMPLE ALLEMAND

Les économies capitalistes sont des systèmes dans lesquels les entreprises et les individus investissent, non seulement dans des machines et des technologies matérielles, mais également dans des compétences basées sur des relations avec

23. Le Luxembourg et l'Islande ont été omis de cette liste à cause de leur taille modeste, et le Mexique parce qu'il s'agit d'un pays en voie de développement.

24. L'index Gini utilisé dans la figure 2 est une mesure standard de l'inégalité des revenus, exprimée ici après prélèvements fiscaux et après transferts sociaux, rapportée dans le *Luxembourg Income Study* sur une période allant du milieu à la fin des années 1980. L'emploi en équivalent plein temps est représenté sous forme de pourcentage de l'emploi potentiel et mesuré par le nombre total d'heures travaillées par année, divisé par les heures équivalentes à plein temps par personne (37,5 heures pour 50 semaines) et multiplié par la population en âge de travailler. Nous rapportons ici les derniers chiffres disponibles de 1993 ou 1994.

Tableau 1. *La performance économique des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées*

Économies de marché libérales

	Taux de croissance du PIB			PIB <i>per capita</i>		Taux de chômage		
	1961-1973	1974-1984	1985-1998	1974-1984	1985-1997	1960-1973	1974-1984	1985-1998
Australie	5,2	2,8	3,3	7 932	16 701	1,9	6,2	8,5
Canada	5,3	3,0	2,3	9 160	18 835	5,1	8,4	9,5
Irlande	4,4	3,9	6,5	4 751	12 830	5,0	9,1	14,1
Nouvelle-Zélande	4,0	1,8	1,7	7 378	14 172	0,2	2,2	6,9
Royaume-Uni	3,1	1,3	2,4	7 359	15 942	2,0	6,7	8,7
États-Unis	4,0	2,2	2,9	11 055	22 862	4,9	7,5	6,0
Moyenne EML	4,3	2,5	3,2	7 939	16 890	3,2	6,7	8,9

Économies de marché coordonnées

	Taux de croissance du PIB			PIB <i>per capita</i>		Taux de chômage		
	1961-1973	1974-1984	1985-1998	1974-1984	1985-1997	1960-1973	1974-1984	1985-1998
Autriche (a)	4,9	2,3	2,5	7 852	17 414	1,6	2,2	5,3
Belgique	4,9	2,0	2,2	8 007	17 576	2,2	8,2	11,3
Danemark	4,4	1,8	2,2	8 354	18 618	1,4	7,1	9,3
Finlande	5,0	2,7	2,2	7 219	15 619	2,0	4,8	9,4
Islande	5,7	4,1	2,7	8 319	18 285	0,6	0,6	2,5
Allemagne	4,3	1,8	2,2	7 542	16 933	0,8	4,6	8,5
Japon	9,7	3,3	2,6	7 437	18 475	1,3	2,1	2,8
Pays-Bas (b)	4,9	1,9	2,8	7 872	16 579	1,5	5,6	6,8
Norvège	4,3	4,0	2,9	8 181	19 325	1,6	2,1	4,3
Suède	4,2	1,8	1,5	8 450	16 710	1,9	2,3	4,8
Suisse	4,4	0,58	1,3	10 680	21 398	0,1	0,4	2,5
Moyenne des EMC	5,1	2,4	2,3	8 174	17 902	1,3	3,6	6,1

NB : Taux de croissance du PIB : croissance annuelle moyenne du PIB, en chiffres moyens sur les périodes de temps indiquées.

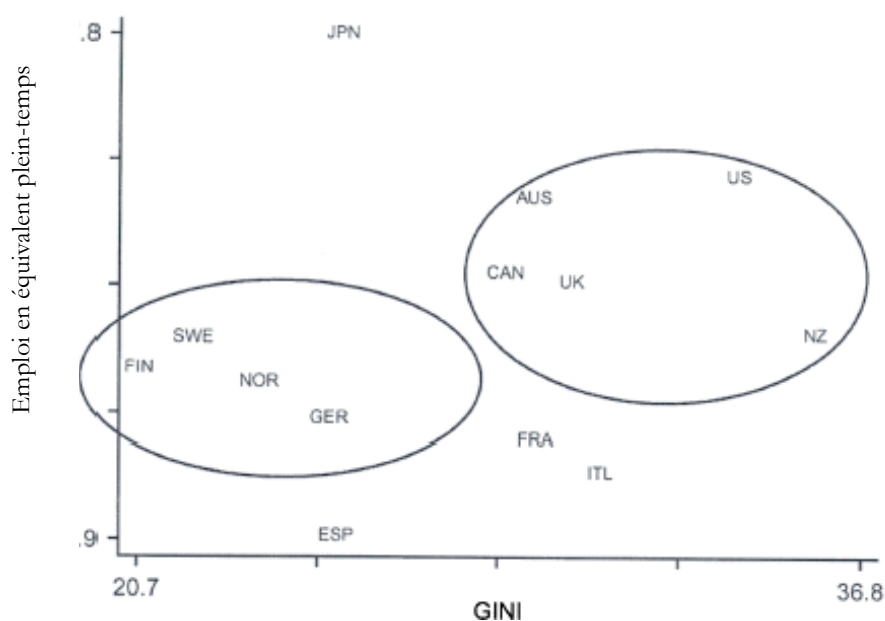
PIB *per capita* : PIB *per capita* à parité de pouvoir d'achat, en chiffres moyens sur les périodes de temps indiquées.

Taux de chômage : Taux de chômage annuel.

a Les chiffres du chômage débutent en 1964 ; b Les chiffres du chômage débutent en 1969.

Sources : Taux de croissance du PIB : Banque mondiale, cd-rom [2000] *World Development Indicators* ; PIB *per capita* : OCDE, *OCDE Statistical Compendium* cd-rom [2000] – à l'exception de l'Allemagne, pour laquelle les chiffres proviennent, en ce qui concerne la période 1960-1961, des *Historical Statistics* [1997] de l'OCDE, et de *ndi* pour le reste – Taux de chômage : OCDE, *OCDE Statistical Compendium* cd-rom [2000].

Figure 2. Structure de la répartition dans diverses économies politiques



Note : L'emploi équivalent à plein temps est défini comme le nombre total d'heures travaillées par année, divisé par le nombre d'heures équivalant au plein-temps par année et par personne, multiplié par la population en âge de travailler. GINI se rapporte au coefficient de Gini mesurant l'inégalité des revenus après prélèvements fiscaux et après transferts

Sources : Pour l'emploi équivalent à plein temps : OCDE [1996a]. Pour l'indice de Gini : Espagne, Japon, Nouvelle-Zélande, les données sont de Deininger, Squire [1996]. Pour les autres pays, elles proviennent de l'OCDE [1996a].

d'autres acteurs, qui entraînent certains problèmes de coordination. Dans les économies de marché coordonnées, les entreprises résolvent ces problèmes par l'interaction stratégique. Les équilibres résultants dépendent, en partie, de la présence d'institutions de soutien. L'Allemagne illustre la façon dont la coordination hors marché s'effectue dans chacune des sphères principales de l'action des entreprises. Bien entendu, les institutions auxquelles on fait appel aux fins de coordination dans d'autres économies de marché coordonnées peuvent être, dans une certaine mesure, différentes de celles de l'Allemagne.

(i) Dans les économies de marché coordonnées, le *système financier*, ou *marché de la gouvernance des entreprises* assure typiquement aux entreprises un accès au financement qui n'est pas uniquement dépendant de l'information financière publique concernant leur bilan annuel. L'accès à ce « capital patient » leur per-

met de conserver une main-d'œuvre qualifiée malgré les ralentissements de l'économie, et d'investir dans des projets qui ne généreront des bénéfices que sur le long terme. Le problème essentiel, ici, est que si les financements ne dépendent pas de critères de profitabilité tirés des bilans annuels, les investisseurs doivent pourtant être en mesure de contrôler la performance des entreprises afin de protéger la valeur de leurs investissements. Cela signifie, en général, qu'ils doivent avoir accès à des sources d'information qu'on qualifierait normalement de « privée » ou « interne », concernant l'opération de l'entreprise.

Dans les économies de marché coordonnées, la solution de ces problèmes passe par la présence de réseaux denses reliant les managers et les personnels techniques d'une entreprise à leurs homologues dans d'autres entreprises, des réseaux qui assurent un partage d'information fiable concernant les progrès de chacune de ces entreprises. La fiabilité de cette information est établie par des moyens divers. Les entreprises partagent l'information avec des tiers qui, par leur position, sont en mesure de les contrôler et de les sanctionner en cas de fraude, par exemple les organisations patronales, dont les managers possèdent une connaissance intime de l'industrie. La réputation est un autre facteur clé : lorsque l'appartenance à un réseau représente une valeur dans le temps, les participants n'auront nul intérêt à fournir de fausses informations, sous peine de ternir leur réputation, et de compromettre leur accès à ce réseau par la suite. Les économies de marché coordonnées possèdent habituellement de vastes systèmes destinés à ce qu'on pourrait appeler le « contrôle des réputations dans le contexte des réseaux » (Vitols et al. [1997]).

En Allemagne, l'information concernant la réputation et le fonctionnement d'une entreprise est mise à la disposition des investisseurs grâce *a)* aux relations intimes que les entreprises cultivent avec leurs principaux fournisseurs et clients, *b)* à l'information recueillie dans de vastes réseaux d'actionnariat à participation croisée, et *c)* à l'adhésion commune à des associations industrielles très actives qui, dans le cours de leur mission de coordination dans les domaines de l'élaboration des normes, des transferts de technologie et de la formation professionnelle, accumulent des informations concernant les entreprises. D'autres sociétés, non contentes d'être représentées dans les instances de contrôle des entreprises, sont activement engagées avec elles dans des programmes communs de recherche, développement des produits, et autres activités similaires. Pour résumer, les entreprises se situent dans un contexte de réseaux très denses où les investisseurs potentiels peuvent trouver un nombre considérable d'informations internes concernant la réputation des entreprises ainsi que leurs projets d'avenir²⁵.

La structure générale du marché de la gouvernance des entreprises est tout aussi importante. Dans la mesure où les entreprises financent souvent leurs activités grâce au réinvestissement de leurs bénéfices, elles ne sont pas toujours

25. Au cours des décennies précédentes, les banques allemandes étaient aussi d'importants participants de ces réseaux, en vertu du grand volume d'actions des entreprises industrielles sous leur contrôle (Hall [1986 : chap. 9]). Ces dernières années, le rôle des grandes banques commerciales a décliné, parallèlement à leur désinvestissement d'une grande partie de ces actions (Griffin [2000]).

sensibles aux conditions d'accès au financement extérieur. Mais elles peuvent être obligées de concentrer leur effort sur la profitabilité et le soutien de la valeur de l'action en présence d'une menace de prise de contrôle hostile par d'autres acteurs prétendant être en mesure d'extraire davantage de valeur de la société. Il en résulte que la stratégie des entreprises dans de nombreuses économies de marché coordonnées dépend également des régimes fiscaux, de la réglementation boursière et des réseaux de participation croisée les mettant à l'abri des fusions ou acquisitions hostiles, très rares jusqu'à une date récente en Allemagne.

(ii) La *structure interne* de l'entreprise renforce ces systèmes de réseaux de contrôle dans de nombreuses économies de marché coordonnées. À l'inverse de leurs homologues dans les économies de marché libérales, les dirigeants des entreprises allemandes ont rarement le pouvoir d'agir de façon unilatérale. Toute décision majeure passe par un accord avec des instances de contrôle où siègent des représentants des salariés et des principaux actionnaires, avec d'autres managers parties prenantes, et avec les principaux fournisseurs et clients. Ce parti pris structurel vers un processus de décision basé sur le consensus encourage le partage de l'information et le développement des réputations dans le but d'obtenir des informations fiables, facilitant par là même le contrôle des réseaux.

Cependant, les incitations auxquelles sont confrontés les individus, qu'il s'agisse des managers ou des salariés, sont aussi importantes que celles auxquelles sont confrontées les entreprises. Dans les économies de marché coordonnées, les incitations visant les managers tendent à renforcer les réseaux d'entreprise. L'existence de contrats garantissant la stabilité de l'emploi et la haute priorité que la structure de l'entreprise attache à la capacité du manager à construire un consensus autour de son projet conduisent ces managers à consacrer de grands efforts au maintien de leur réputation. Parallèlement, l'importance plus modeste accordée aux plans de stock-options en tant que compensations destinées aux managers dans les économies de marché coordonnées par comparaison aux économies de marché libérales les incite moins à se concentrer sur les critères de profitabilité que leurs homologues des économies de marché libérales. Les incitations offertes aux managers sont, pour la plus grande part, en cohérence avec celles des entreprises.

(iii) De nombreuses entreprises, dans les économies de marché coordonnées emploient des stratégies de production faisant appel à une main-d'œuvre hautement qualifiée bénéficiant d'une large autonomie dans son travail, encouragée à partager l'information acquise afin de générer des améliorations continues dans les lignes de produits et les procédés de production (Sorge, Warner [1986] ; Dore [1986]). Cependant, les entreprises qui adoptent de telles stratégies sont vulnérables à un « hold-up » de la part de leurs salariés et au « braconnage » de leurs salariés hautement qualifiés par d'autres entreprises. De leur côté, les salariés qui partagent avec le management l'information acquise dans

dans leur travail s'exposent à l'exploitation²⁶. Il en découle que les économies de marché coordonnées ont besoin d'institutions favorisant les *relations industrielles*, seules capables de résoudre de tels problèmes.

Le système allemand de relations industrielles répond à ces problèmes en négociant les salaires à travers des accords au niveau des industries entre syndicats et organisations patronales, suivant généralement le règlement d'un conflit social majeur, en général dans le secteur où l'organisation syndicale est assez puissante pour assurer que les salariés recevront un traitement équitable. Malgré une syndicalisation relativement modeste, les organisations patronales, elles-mêmes plutôt représentatives, imposent à leurs membres le respect de ces accords. En harmonisant les salaires à des niveaux de qualification équivalents dans toute une industrie, ce système rend difficile le « braconnage » des salariés hautement qualifiés par d'autres entreprises, et assure que ces derniers recevront la meilleure rémunération possible en retour de leur importante implication personnelle dans les progrès de l'entreprise. En coordonnant la négociation au niveau de l'ensemble de l'économie, ces dispositifs ont aussi pour conséquence de limiter les effets inflationnistes des accords salariaux (Streeck 1994 ; Hall, Franzese [1998]).

Au niveau des entreprises, le complément de ces institutions est un système de comités d'entreprise composés de représentants des salariés élus et disposant d'une autorité considérable dans le domaine des licenciements et des conditions de travail. En protégeant les salariés contre les licenciements arbitraires ou la détérioration de leurs conditions de travail, ces comités d'entreprise encouragent ces derniers à s'investir dans des qualifications spécifiques à leur entreprise et à fournir un effort supplémentaire. Leur efficacité est garantie par la capacité de chacune des deux parties à faire appel d'une décision contestée auprès des syndicats ou des organisations patronales agissant en tant que garants extérieurs du bon fonctionnement des comités d'entreprise (Thelen [1991]).

(iv) Dans la mesure où les économies de marché coordonnées, en règle générale, font largement appel à une main-d'œuvre possédant des qualifications spécifiques à une industrie ou à une entreprise, elles sont dépendantes de *systèmes d'éducation et de formation professionnelle* capables de former les salariés à ces qualifications²⁷. Comme le note Culpepper [2001], les problèmes de coordination sont ici particulièrement délicats, car les salariés doivent être convaincus qu'une formation débouche sur un emploi lucratif, tandis que les entreprises qui investissent dans la formation professionnelle doivent être assurées que leurs salariés acquièrent des qualifications utiles et ne seront pas « braconnés » par des sociétés n'ayant pas procédé à des investissements équivalents dans la formation professionnelle. Les économies de marché coordonnées résolvent ces problèmes de façons diverses.

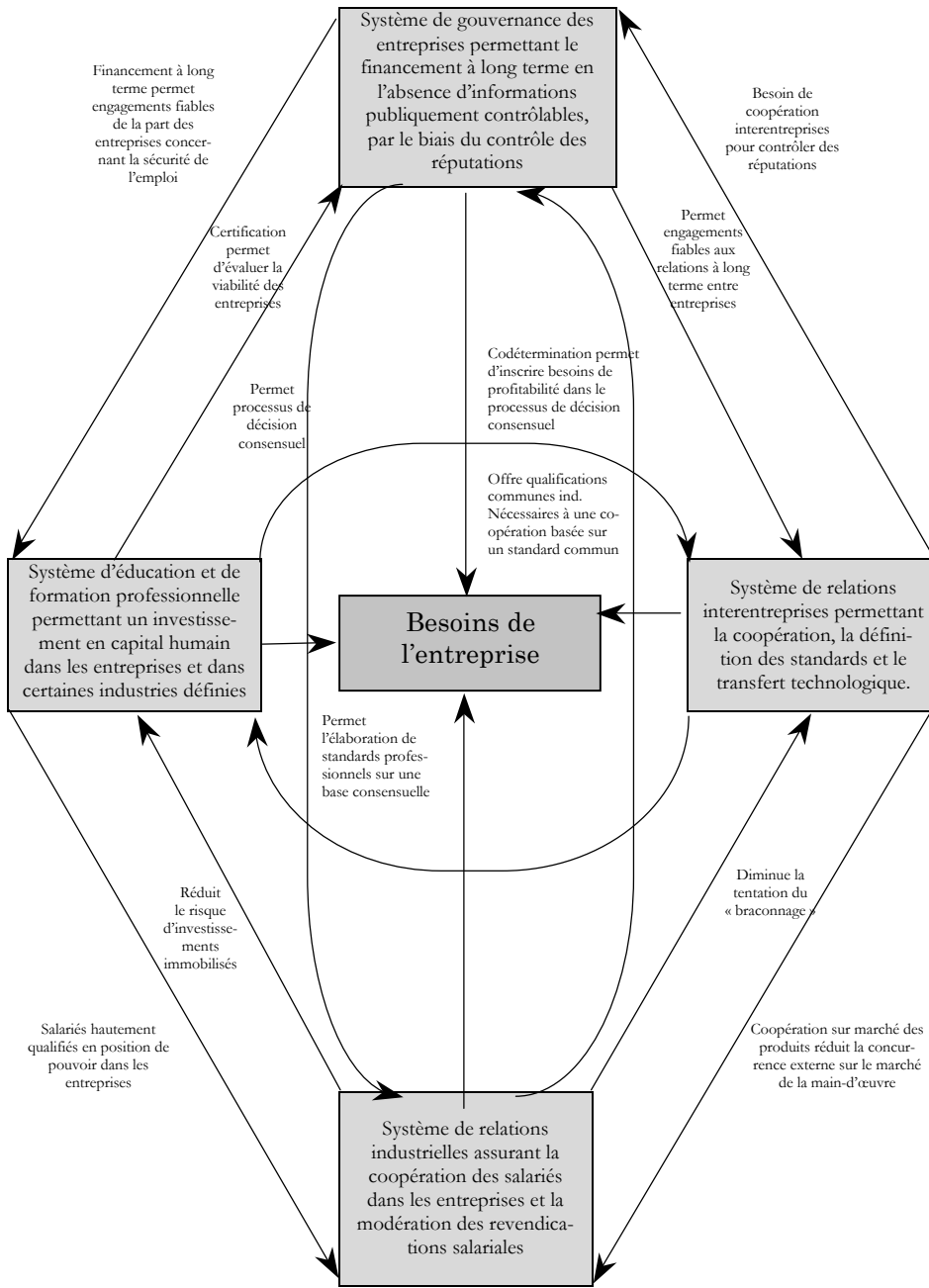
26. « *Hold-up* » est le terme qu'emploie Williamson [1985] pour décrire le refus de coopération active de la part des salariés d'une entreprise, visant à appuyer des revendications.

27. À l'inverse des qualifications générales, qui peuvent être utilisées dans des cadres variés, les qualifications spécifiques à une industrie n'ont de valeur que dans le contexte de cette seule industrie. Les qualifications spécifiques à une entreprise, quant à elles, ne peuvent être utilisées que dans cette entreprise.

L'Allemagne s'appuie sur des organisations patronales et des syndicats au niveau des industries pour gérer un système de formation professionnelle financé par des subventions de l'État. En faisant pression sur les grandes entreprises pour qu'elles acceptent de recruter des apprentis et en contrôlant leur participation dans de tels programmes, ces organisations limitent les opportunités des uns de profiter gratuitement des efforts de formation des autres. Par ailleurs, en négociant des catégories de qualifications au niveau des industries et des protocoles de formation avec les entreprises à l'intérieur de chacun des secteurs, elles assurent à la fois que la formation répond aux besoins des entreprises et qu'il existe bien une demande extérieure pour tous les apprentis qui n'auront pas trouvé d'emploi dans les entreprises qui les ont formés. Dans la mesure où les organisations patronales allemandes sont des organisations fortement représentatives, qui offrent de nombreux avantages à leurs membres et qui comptent parmi leurs adhérents la plupart des entreprises d'un secteur, elles sont en excellente position pour assurer les fonctions de contrôle et de persuasion qu'exige le fonctionnement d'un tel système, et pour fournir les forums de délibération dans lesquels les catégories de qualification, les quotas de formation et les différents protocoles peuvent faire l'objet d'une négociation. Les salariés finissent leur programme de formation en possession de qualifications spécifiques à l'entreprise et de qualifications leur permettant également de trouver un emploi ailleurs.

(v) Dans la mesure où de nombreuses entreprises dans les économies de marché coordonnées font largement appel aux contrats à long terme pour leurs besoins de main-d'œuvre, elles peuvent plus difficilement compter sur les mouvements du personnel scientifique ou technique d'une entreprise à l'autre pour assurer les transferts de technologie à la façon des économies de marché libérales. Au lieu de cela, elles tendent à cultiver les *relations interentreprises* les plus à même de faciliter la diffusion de la technologie dans l'ensemble de l'économie. En Allemagne, ces relations sont facilitées par un certain nombre d'institutions. Les organisations patronales encouragent la diffusion des technologies nouvelles en travaillant avec les agences de l'État pour déterminer les domaines où les compétences de l'entreprise peuvent être améliorées, et en orchestrant les programmes financés par l'argent public pour mener ces améliorations. L'accès à l'information privée dont bénéficient ces organisations dans leur secteur leur permet de s'assurer que ces programmes vont dans le sens de ces objectifs. Les entreprises cofinancent également un volume de recherche considérable, dans de nombreux cas en collaboration avec des instituts de recherche parapublics. Les normes technologiques communes élaborées par les associations industrielles favorisent la diffusion des nouvelles technologies et contribuent à la création d'une base commune de compétences qui facilite la collaboration entre les salariés d'une multitude d'entreprises, à l'exemple des compétences spécifiques à un secteur générées par les plans allemands de formation professionnelle (Lütz [1993] ; Soskice [1997b] ; Ziegler [1997]).

Figure 3. Complémentarités entre les sous-systèmes de l'économie de marché coordonnée allemande



Casper [2001] montre que l'Allemagne s'est également dotée d'un système de droit contractuel, complémentaire à la présence des puissantes associations industrielles et qui encourage les relations contractuelles entre les entreprises tout en assurant la promotion de ce genre de transfert de technologie. Étant donné le nombre de problèmes inattendus qui peuvent apparaître dans le contexte d'étroites relations interentreprises liées aux programmes communs de recherche ou de développement des produits, les contrats formels minutieusement détaillés sont souvent inadéquats pour entretenir ces relations. Les tribunaux allemands autorisent cependant l'existence de clauses non contraignantes dans les contrats interentreprises, à la condition explicite qu'elles respectent les normes en vigueur de l'association industrielle concernée. Il en résulte que la présence d'associations industrielles puissantes, capables de promouvoir des normes et de résoudre les conflits entre les entreprises, est l'une des préconditions nécessaires à l'existence d'un système de droit visant à encourager les relations contractuelles (voir Casper [1997] ; Teubner [2001]).

À cet égard, les institutions allemandes encouragent des formes de relations contractuelles et de transferts de technologie qui sont plus difficiles à établir dans les économies de marché libérales. L'un des effets de cette situation est d'encourager les entreprises à adopter des stratégies centrées sur la différenciation des produits et sur la production de niche plutôt que de s'engager dans une concurrence directe concernant leurs produits avec d'autres entreprises de la même industrie, dans la mesure où la collaboration interentreprises est beaucoup plus aléatoire dans le contexte de concurrence intensive sur les produits qui est l'une des caractéristiques des économies de marché libérales. Estevez-Abe, Iversen, Soskice [2001] examinent les liens entre les stratégies de marché concernant ces produits, les systèmes de compétences et les régimes de politique sociale.

Cette analyse fait apparaître les complémentarités présentes dans l'économie politique allemande. De nombreuses entreprises poursuivent des stratégies de production dépendantes d'une main-d'œuvre dotée de qualifications spécifiques et d'une grande implication personnelle au service des buts de l'entreprise, obtenue grâce à des assurances de stabilité de l'emploi, des niveaux de rémunération garantis à l'échelle de l'industrie et des comités d'entreprise destinés à protéger les droits des salariés. Mais ces pratiques ne sont viables que parce qu'un système de gouvernance des entreprises bardé de mécanismes assurant le contrôle continu des réseaux assure aux entreprises l'accès au capital à des conditions largement indépendantes des fluctuations de leur profitabilité. Des plans de formation professionnelle bien conçus, appuyés par un système de relations industrielles qui décourage le « braconnage », produisent des niveaux élevés de qualifications spécifiques à une industrie. Ceci, en retour, encourage l'élaboration collective de normes et la collaboration interentreprises nécessaires pour promouvoir les transferts de technologie. Les flèches dans la figure 3 résumement certaines de ces complémentarités.

Dans la mesure où un grand nombre de ces pratiques institutionnelles ont pour effet d'augmenter l'efficacité des autres acteurs, les bénéfices en termes

économiques du système dans son ensemble dépassent ceux qu'auraient générés ses composantes opérant séparément.

ÉCONOMIES DE MARCHÉ LIBÉRALES : L'EXEMPLE AMÉRICAIN

Les économies de marché libérales peuvent générer des niveaux de performance globale aussi élevés que ceux des économies de marché coordonnées, mais elles le font de façon fort différente. Dans les économies de marché libérales, les entreprises s'appuient plus volontiers sur les relations de marché pour traiter des problèmes de coordination qui, dans les économies de marché coordonnées, sont le plus souvent résolus par des efforts de coordination hors marché basés sur la collaboration et l'interaction stratégique. Dans chacune des sphères principales de l'action des entreprises, on constate une plus grande vitalité des marchés concurrentiels, et le soutien institutionnel aux diverses formes de coordination hors marché y est plus rare.

(i) Plusieurs particularités des *systèmes financiers*, ou marchés de la gouvernance des entreprises des économies de marché libérales encouragent les entreprises à prêter une grande attention aux résultats de l'exercice courant et au cours de leurs actions sur les marchés boursiers. Les régimes de réglementation en vigueur tolèrent les fusions d'entreprises, y compris les prises de contrôle hostiles, qui sont envisageables dès lors que la valeur de marché d'une entreprise décline. Les conditions auxquelles les grandes entreprises ont accès au financement dépendent dans une très grande mesure du cours de leur action sur les marchés, où des investisseurs agissant en ordre dispersé dépendent des informations publiquement disponibles pour contrôler l'entreprise. Ceci s'applique tout autant aux obligations qu'aux actions et aux financements bancaires²⁸. Les systèmes de primes destinées à récompenser les cadres supérieurs lors de l'augmentation des bénéfices nets ou du cours de l'action sont monnaie courante dans de telles économies. Les économies de marché libérales sont généralement dépourvues des réseaux denses reliant les entreprises entre elles, qui, en assurant aux investisseurs un accès à l'information interne concernant les progrès des sociétés, leur permettent d'offrir des financements à des conditions qui ne dépendent pas entièrement des bilans trimestriels et des informations publiquement disponibles. Cette situation diffère de celle des économies de marché coordonnées, où les entreprises ne sont pas tenues de surveiller aussi attentivement le cours de leur action ou leur bilan annuel pour s'assurer un accès au financement ou pour décourager d'éventuelles prises de contrôle hostiles.

28. Les entreprises des économies de marché libérales tendent à se tourner vers les marchés d'actions et les marchés obligataires pour leurs besoins de financement extérieur plus souvent que ne le font celles des économies de marché coordonnées. Dans ces économies, toutefois, le financement bancaire privilégie aussi l'accès public aux informations concernant le bilan, car il est difficile pour les banques de contrôler efficacement les aspects les moins évidents des progrès d'une entreprise en l'absence des réseaux denses reliant les entreprises entre elles, qui véhiculent ce genre d'information dans les emc. Le contrôle intensif par un administrateur de la banque n'est possible que dans le cas de sommes modestes, car elle expose la banque à des problèmes de hasard moral, particulièrement saillants dans les pays où les administrateurs sont en mesure de profiter de la fluidité des marchés du travail pour trouver un emploi ailleurs.

Bien entendu, ces généralisations doivent être accompagnées de quelques réserves. Les sociétés dotées d'actifs facilement quantifiables provenant de sources de revenus prévisibles, telles les entreprises pharmaceutiques bénéficiant d'un « pipeline » de médicaments, des entreprises de biens de consommation bénéficiant de solides réputations de réussite dans le domaine du développement des produits, et les entreprises bien positionnées dans les marchés à fort développement, n'ont pas à s'inquiéter au même degré de leur profitabilité immédiate. Les nouvelles entreprises dans le domaine des hautes technologies sont souvent à même d'obtenir des financements auprès de sociétés de capital-risque, qui se dotent des ressources et de l'expertise technique nécessaires au contrôle direct de leur performance et acquièrent une participation dans ces entreprises en échange des risques importants auxquels elles consentent²⁹. Néanmoins, en règle générale, le marché de la gouvernance des entreprises, dans les économies de marché libérales, encourage les entreprises à se concentrer sur les aspects publiquement vérifiables de leur performance qui affectent le cours de l'action, tel que leur profitabilité immédiate.

(ii) Dans le domaine des *relations industrielles*, les entreprises des économies de marché libérales s'appuient largement sur les relations de marché entre le salarié individuel et l'employeur pour organiser leurs relations avec leur main-d'œuvre. Les dirigeants exercent généralement un contrôle unilatéral sur l'entreprise, comprenant notamment la liberté d'embaucher et de licencier à leur gré³⁰. Les entreprises ne sont aucunement tenues de créer des instances représentatives de leurs salariés, tels les comités d'entreprise, et les organisations syndicales y sont généralement moins puissantes que dans les économies de marché coordonnées, même si elles exercent encore une forte influence dans certains secteurs. Dans la mesure où, dans les économies de marché libérales, les syndicats et les organisations patronales ont moins de cohésion et sont moins représentatives, il est généralement difficile d'arriver à une coordination des salaires sur l'ensemble de l'économie. Ces économies s'appuient davantage sur des politiques macroéconomiques et la concurrence sur les marchés pour contrôler les salaires et l'inflation (voir Franzese [2001] ; Hall, Franzese [1998]).

La présence de marchés du travail extrêmement fluides influence les stratégies mises en œuvre par les entreprises et les individus dans les économies de marché libérales. Grâce à ces marchés, il est relativement aisé pour les entreprises d'embaucher ou de licencier de la main-d'œuvre pour profiter d'opportunités nouvelles, mais il est moins avantageux pour elles de poursuivre

29. Nous évitons la distinction assez commune entre les pays dans lesquels les entreprises peuvent obtenir des financements « à long terme » et ceux dans lesquels seuls des financements « à court terme » sont disponibles, car cette distinction est rarement significative. Dans les économies de marché libérales, de nombreuses entreprises bénéficiant de solides réputations sur le marché sont à même d'obtenir des capitaux pour financer des projets qui ne produiront des bénéfices que dans le moyen, voire le long terme, et d'autres entreprises financent la majeure partie de leurs activités par le réinvestissement de leurs bénéfices. Les réglementations concernant la prise de contrôle hostile, une éventualité qui peut obliger les entreprises à prêter plus d'attention à leurs bénéfices et au cours de leurs actions, sont d'un plus grand intérêt.

30. C'est en partie pour cette raison que la valeur de marché des entreprises des économies de marché libérales dépend plus souvent de la réputation de leur pdg que ce n'est le cas dans les économies de marché coordonnées.

des stratégies de production basées sur des promesses d'emploi à long terme. Ceci encourage les individus à investir dans des qualifications générales utilisables dans d'autres entreprises, plutôt que dans des qualifications spécifiques à l'entreprise, et à poursuivre des plans de carrière caractérisés par une mobilité substantielle d'une entreprise à l'autre.

(iii) Les *systèmes d'éducation et de formation professionnelle* des économies de marché libérales sont généralement caractérisés par leur complémentarité avec ces marchés du travail très fluides. La formation professionnelle y est normalement assurée par des institutions offrant une éducation formelle centrée sur des qualifications générales, dans la mesure où, en l'absence d'assurances que d'autres sociétés n'ayant pas investi dans la formation ne viendront pas simplement « braconner » leurs apprentis, les entreprises répugnent à investir dans des programmes d'apprentissage offrant des qualifications spécifiques à une industrie. Du point de vue des salariés confrontés à des contrats à durée limitée et des marchés du travail fluides, la réussite d'une carrière dépend aussi de l'acquisition des qualifications générales qui leur seront utiles dans de nombreuses entreprises différentes. Ainsi, la plupart des programmes, de l'enseignement secondaire à l'université, et même les écoles de commerce et les écoles d'ingénieurs, mettent l'accent sur une « certification » portant sur des qualifications générales plutôt que sur des compétences plus spécialisées.

Un niveau d'éducation élevé, cependant, abaisse le coût des formations additionnelles. En conséquence, les entreprises de ces économies se dotent souvent de programmes de formation internes, quoique rarement sous la forme des programmes de formation intensifs destinés à développer des qualifications spécifiques à une entreprise ou à une industrie comme dans les économies de marché coordonnées. Le plus souvent, elles se contentent d'offrir une formation additionnelle dans les qualifications susceptibles de motiver les salariés, celles qui amélioreront leur position sur le marché de la main-d'œuvre. Le résultat est une main-d'œuvre dotée de qualifications générales particulièrement bien adaptées à des carrières dans le secteur des services, où ces qualifications sont importantes. Le revers de la médaille, c'est que certaines entreprises souffrent d'une pénurie de main-d'œuvre hautement spécialisée ou dotée de qualifications spécifiques à l'entreprise.

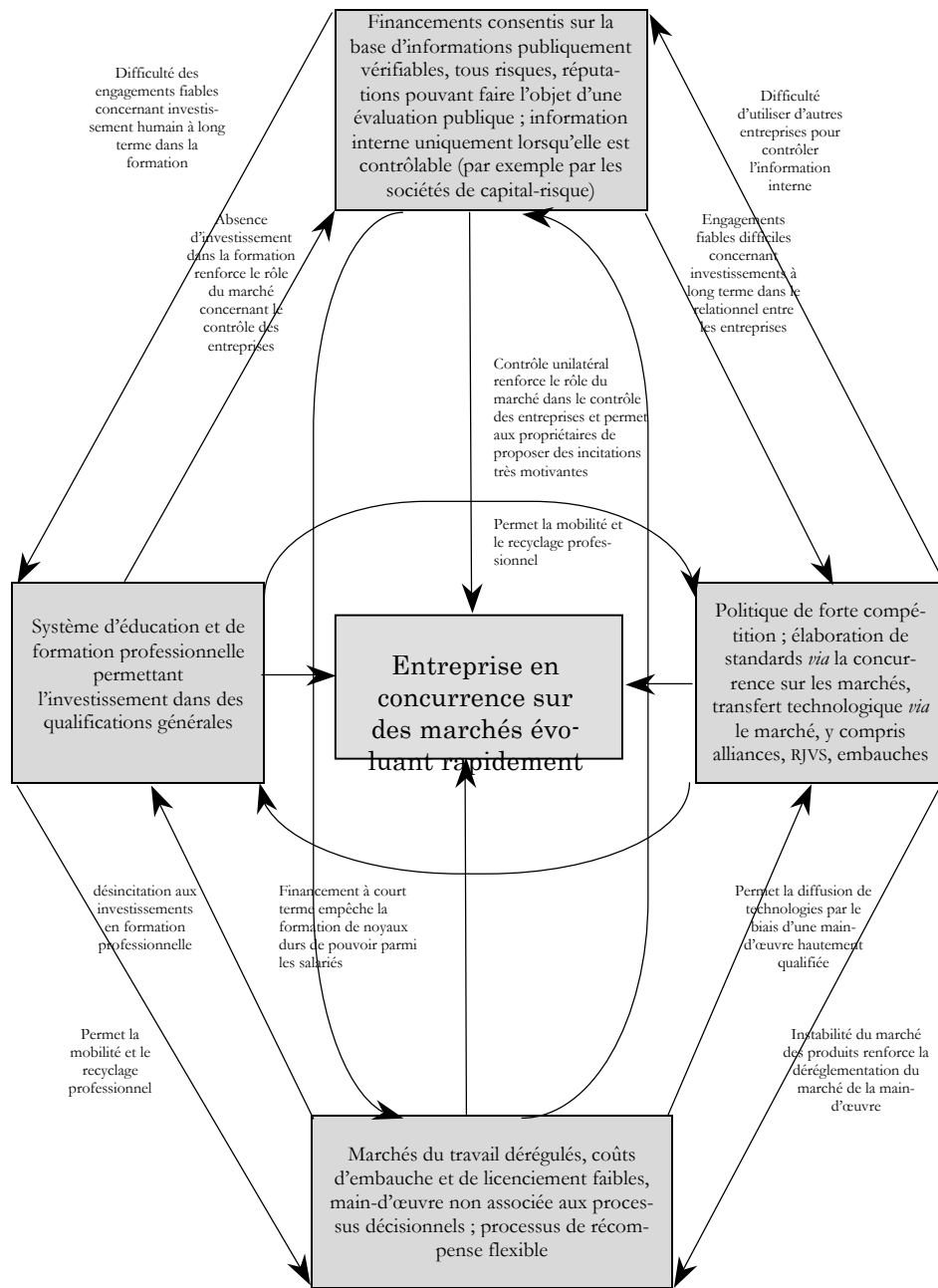
(iv) Les *relations interentreprises*, dans les économies de marché libérales, s'appuient, dans la plupart des cas, sur des relations de marché standardisées et des contrats exécutoires formels. Aux Etats-Unis, ces relations sont également régies par des réglementations antitrust rigoureuses visant à empêcher toute collusion entre des sociétés tentées de s'assurer le contrôle des prix ou des marchés, et par des doctrines de droit contractuel caractérisées par une interprétation stricte des contrats écrits, fort bien résumée dans la maxime de MacNeil : « *sharp in by clear agreement, sharp out by clear performance* » (Williamson 1985). Il en résulte que les entreprises désirant s'engager dans des relations contractuelles avec d'autres sociétés ne peuvent espérer, comme le note Casper (2001), que peu d'appui de la part du système légal américain.

Dans certains domaines d'activité, tels que les services après-vente, les entreprises peuvent opter avec succès pour une contractualisation partielle en se bâtissant des réputations sur lesquelles d'autres acteurs peuvent s'appuyer. Mais la construction de réputations à grande échelle est plus difficile dans des économies dépourvues des réseaux denses d'organisations patronales ou d'associations capables de faire circuler les réputations de fiabilité ou de compétence le plus rapidement et plus largement possible. Par ailleurs, dans la mesure où le marché de la gouvernance des entreprises a pour effet de sensibiliser les firmes aux fluctuations de leur profitabilité immédiate, il est plus difficile pour elles de s'engager de façon fiable dans des relations contractuelles à long terme.

Comment, dans ces conditions, les transferts de technologie s'effectuent-ils dans les économies de marché libérales ? Dans une large mesure, ils résultent de la mobilité des scientifiques et des ingénieurs d'une entreprise vers l'autre (ou des institutions de recherche vers le secteur privé), facilitée par la fluidité des marchés de la main-d'œuvre. Ces personnels scientifiques apportent avec eux leurs compétences techniques. Pour assurer les transferts de technologie, les économies de marché libérales s'appuient aussi sur les brevets ou sur l'exploitation commerciale de l'innovation, des techniques plus faciles à mettre en œuvre dans des secteurs de l'économie qui permettent la mise en place d'un système fiable de brevets, tels que la biotechnologie, la microélectronique et les semi-conducteurs. Aux États-Unis, le processus d'élaboration des normes vient encore renforcer l'importance des brevets. Parce que peu de secteurs disposent d'organisations patronales capables d'assurer un consensus sur de nouvelles normes, l'élaboration collective de normes est rarement possible. Au lieu de cela, les normes sont souvent le résultat de la concurrence sur les marchés, où les vainqueurs réalisent leurs bénéfices en exploitant leurs brevets auprès d'un grand nombre d'utilisateurs de leur technologie (voir Tate [2001]). L'importance de cette pratique contribue à expliquer la présence de sociétés de capital-risque dans les économies de marché libérales : un unique succès lié à l'établissement de normes peut générer assez de bénéfices pour faire oublier un grand nombre d'investissements malheureux (Borras et Zysman [1997]).

Concernant le processus du transfert de technologie, les consortiums de recherche et la collaboration interentreprises jouent donc un rôle plus modeste dans les économies de marché libérales que dans celles de marché coordonnées, où l'environnement institutionnel milite davantage en leur faveur. Avant la mise en vigueur de la loi sur la coopération dans le domaine de la recherche, le *National Cooperative Research Act* de 1984, les entreprises américaines travaillant en étroite collaboration avec d'autres entreprises couraient même le risque d'être traînées en justice pour dommages triples dans le cadre de la loi antitrust. Selon les estimations récentes, 1 à 7 % seulement des sommes consacrées à la recherche-développement dans le secteur privé américain sont allouées à la recherche en coopération.

Figure 4. Complémentarités entre les divers sous-systèmes dans l'économie de marché libérale américaine



À l'évidence, il existe de nombreuses complémentarités institutionnelles entre les sous-sphères d'une économie de marché libérale (voir fig. 4).

Les dispositifs concernant le marché de la main-d'œuvre qui permettent aux entreprises d'abaisser leurs coûts dans une conjoncture économique défavorable par le recours aux licenciements sont complémentaires avec les marchés financiers conditionnant l'accès au financement à la profitabilité immédiate. Les dispositifs en matière d'éducation qui privilégient les qualifications générales plutôt que celles spécifiques à une entreprise sont les compléments de marchés de la main-d'œuvre extrêmement fluides, et ces derniers, à leur tour, génèrent des formes de transfert de technologie basées sur la mobilité de la main-d'œuvre. Dans le contexte d'un système juridique militant contre les relations contractuelles, les accords concernant les brevets assurent les transferts de technologie plus efficacement que la collaboration inter-entreprises dans le domaine de la recherche-développement.

On notera tout spécialement les complémentarités entre la structure interne des entreprises et leur environnement institutionnel externe dans les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées. Dans les économies de marché libérales, la structure des entreprises, qui tend à concentrer le pouvoir de décision entre les mains des principaux dirigeants, facilite le licenciement de la main-d'œuvre dès lors que l'entreprise est confrontée aux pressions des marchés financiers et à l'imposition d'une nouvelle stratégie afin que l'entreprise soit à même de profiter des opportunités de marché changeantes qui se présentent souvent dans des économies caractérisées par des actifs extrêmement mobiles. Par contraste, dans les économies de marché coordonnées, où l'accès au financement et à la technologie dépend souvent du degré d'attractivité d'une société en tant que collaboratrice, et par là même de sa réputation, la structure des entreprises, dans la mesure où elle impose des formes de processus décisionnels de nature plus consensuelle, permet aux entreprises de se bâtir des réputations qui ne soient pas totalement dépendantes de celle de ses dirigeants. En réduisant la capacité de ses dirigeants à imposer des décisions arbitraires, ces structures améliorent aussi la capacité de l'entreprise à s'engager de façon crédible dans des relations contractuelles avec ses salariés et avec d'autres acteurs, dans des économies où l'accès de l'entreprise à de nombreuses ressources, qu'il s'agisse de technologie ou de qualifications, peut dépendre de sa capacité à établir des relations contractuelles. Lehrer [2001] explore de façon détaillée quelques-uns de ces enchaînements entre la structure des entreprises et l'environnement externe.

COORDINATION : QUELQUES COMPARAISONS

Bien que de nombreuses nations développées puissent être classées soit dans les économies de marché libérales, soit dans les économies de marché coordonnées, l'objet de cette analyse n'est pas simplement d'identifier ces deux types, mais de dégager les grandes lignes d'une approche permettant de comparer un grand nombre d'économies. Nous suggérerons en particulier qu'il peut

s'avérer utile de considérer les divers processus de coordination de l'action des entreprises, et d'analyser les institutions de l'économie politique en nous interrogeant sur le genre de soutien qu'elles sont en mesure d'offrir aux différents modes de coordination, même lorsque les économies où elles s'inscrivent ne correspondent pas exactement aux types idéaux dont nous venons d'exposer les grandes lignes.

Il convient de noter qu'à l'intérieur même de ces deux types, on peut constater des variations significatives. En termes généraux, les économies de marché libérales se distinguent des économies de marché coordonnées par le degré auquel les entreprises s'appuient sur des mécanismes de marché pour coordonner leur action, à l'opposé des formes d'interaction stratégique proposées par les institutions hors marché. Les institutions du marché sont mieux connues, et nous n'explorerons donc pas ici les différences existant entre les économies de marché libérales. Mais il nous semble approprié de dire quelques mots concernant la variation dans les économies de marché coordonnées, ne serait-ce que pour montrer que la variation dans les structures institutionnelles qui sous-tendent la coordination stratégique peut avoir des effets significatifs sur la stratégie des entreprises ainsi que sur les résultats économiques.

Un axe important de la différence entre les économies de marché coordonnées sépare celles qui s'appuient principalement sur la *coordination au niveau de l'industrie*, comme c'est le cas d'un grand nombre des nations d'Europe du Nord, et celles dotées de structures institutionnelles qui génèrent la *coordination au niveau du groupe*, comme c'est le cas du Japon et de la Corée du Sud. En Allemagne, la coordination s'appuie sur des organisations patronales et des syndicats organisés principalement au niveau du secteur, qui génèrent des systèmes de formation professionnelle centrés sur des qualifications spécifiques à une industrie, un système de coordination salariale permettant la négociation salariale à l'échelle du secteur et une collaboration interentreprises souvent spécifique à une industrie. Par contraste, les réseaux d'entreprises les plus influents, au Japon, s'appuient sur les *keiretsu*, des familles d'entreprises unies par un dense réseau d'interconnexions traversant les différents secteurs, et dont le plus important, aujourd'hui, est le *keiretsu vertical*, comportant une entreprise leader en son centre.

Ces différences dans le caractère des réseaux d'entreprises ont des conséquences majeures. En Allemagne, les entreprises à l'intérieur d'un même secteur coopèrent fréquemment dans les domaines très sensibles de la formation professionnelle et du transfert technologique. Toutefois, la structure de l'économie japonaise encourage une vive concurrence entre les entreprises à l'intérieur d'une même industrie. La coopération dans des domaines sensibles s'effectue donc le plus souvent au sein des *keiretsu*, c'est-à-dire entre des entreprises opérant dans des secteurs différents, mais appartenant à une même « famille ». La coopération existante au niveau du secteur concerne généralement des domaines moins sensibles, tels que les conditions d'obtention des brevets et les barrières douanières, sans oublier la renégociation annuelle des salaires (Soskice [1990a]). En partie pour cette raison, les tentatives du MITI pour développer des

projets de coopération dans le domaine de la recherche à l'intérieur des différents secteurs se sont soldées par des réussites très limitées ; l'essentiel de la recherche-développement est toujours le domaine réservé des laboratoires des principales entreprises de l'économie.

Cette tendance à la coordination autour des *keiretsu* influence aussi de façon significative les processus d'acquisition des qualifications et de transfert technologique. Les aspects vraiment importants de la formation professionnelle et du transfert de technologies, ainsi qu'une portion non négligeable du processus d'élaboration des normes s'effectuent dans le cadre des *keiretsu* verticaux. Les salariés sont encouragés à acquérir des qualifications spécifiques à l'entreprise ou au groupe, et en particulier de solides compétences relationnelles qui leur seront utiles à l'intérieur de la famille d'entreprises au sein de laquelle ils ont été formés. Pour persuader les salariés de s'investir dans des compétences aussi spécifiques, les grandes entreprises leur offraient traditionnellement un emploi à vie. En outre, pour renforcer ces engagements, beaucoup d'entreprises japonaises ont cultivé la capacité de se lancer rapidement dans de nouveaux produits ou de nouveaux domaines de la production afin de répondre aux évolutions des marchés mondiaux et des technologies. Les stratégies des entreprises de ce type tirent profit du niveau de coopération élevé de la main-d'œuvre favorisé par l'emploi à vie. Pour renforcer encore cet état de choses, les sociétés japonaises ont développé des syndicats internes offrant aux salariés une voix dans les affaires de l'entreprise.

Les entreprises japonaises tendent à être dépourvues des capacités d'innovation radicale dont bénéficient les entreprises américaines en raison de la fluidité des marchés américains, ou des capacités de transfert technologique au niveau des secteurs typiques de l'Allemagne. Au lieu de cela, l'organisation de l'économie politique japonaise, centrée sur le groupe, a incité les entreprises à développer des stratégies particulières visant à profiter des capacités de transfert technologique intersectoriel et du rapide redéploiement organisationnel rendu possible par le système des *keiretsu*. Ces stratégies se traduisent par des avantages comparatifs institutionnels dans les domaines de la production de masse de biens de consommation, la construction mécanique et l'électronique, qui exploitent des technologies et des capacités d'adaptation organisationnelle déjà existantes. Si le Japon est à l'évidence une économie de marché coordonnée, les structures institutionnelles qui favorisent la coordination centrée sur le groupe dans ce pays ont produit des stratégies d'entreprises et des avantages comparatifs assez différents de ceux constatés dans les économies dotées de systèmes de coordination au niveau de l'industrie.

L'approche en termes de « variétés de capitalisme » peut également s'avérer utile pour la compréhension d'économies politiques ne correspondant pas au type idéal de l'économie de marché libérale ou coordonnée. De notre point de vue, chaque économie se distingue par des capacités de coordination spécifiques qui conditionnent l'action de son gouvernement et de ses entreprises.

La France en est un bon exemple (Lehrer [2001], Culpepper [2001] et Hancaké [2001]). La collaboration entre les entreprises françaises s'appuie sur des

trajectoires de carrière qui ont vu passer un grand nombre des managers des grandes entreprises par quelques écoles élitistes, puis par le service public avant d'occuper leurs postes dans le secteur privé. Lehrer [2001] observe que les dirigeants de nombreuses entreprises françaises ont de ce fait des liens forts avec l'État, et des liens faibles avec le reste de l'entreprise. Il en résulte qu'il est moins probable qu'ils poursuivront des stratégies d'entreprise telles qu'on pourrait les concevoir en Allemagne ou en Angleterre, et qu'ils se tourneront plus volontiers vers le soutien de l'État que leurs homologues dans d'autres nations. Évoquant le cas de la formation professionnelle, cependant, Culpepper [2001] montre les limites évidentes de l'action de l'État en l'absence d'organisations patronales fortes, capables de contrôler leurs membres. Hancké [2001] examine les différentes façons dont les grandes entreprises françaises s'adaptent à ces limites, suggérant que beaucoup prennent d'elles-mêmes l'initiative d'une réorganisation industrielle, construisant parfois même de nouveaux réseaux afin de coordonner leurs activités.

En résumé, même si le contraste entre les économies de marché coordonnées et libérales est important, nous nous garderons bien ici de suggérer que toutes les économies sont conformes à l'un ou l'autre de ces deux types. Notre objet est de faire progresser l'analyse comparative de l'économie politique d'une manière plus générale, en attirant l'attention sur la façon dont les entreprises coordonnent leurs activités, en soulignant les connexions entre les stratégies des entreprises et le soutien institutionnel dont elles disposent, et en liant ces facteurs à des tendances concernant les choix politiques et la performance. Ce sont là des sujets d'intérêt pour tous les types d'économie politique.

AVANTAGE COMPARATIF INSTITUTIONNEL

Cette approche s'applique à diverses problématiques, à commencer par une question essentielle à la compréhension de l'économie internationale, à savoir la question de l'interprétation de l'avantage comparatif économique. La théorie de l'avantage comparatif économique est importante dans la mesure où elle sous-entend qu'une ouverture au libre-échange n'a pas pour effet d'appauvrir les nations en dispersant leur production à l'étranger, mais au contraire les enrichit, en permettant à chacune d'elles de se spécialiser dans les biens qu'elle produit le plus efficacement, pour les échanger contre une plus grande quantité de biens en provenance d'autres nations. Elle peut servir à expliquer tant l'expansion du commerce mondial que les tendances vers la spécialisation des produits, généralement constatée parmi les nations. La version la plus influente de cette théorie se concentre sur la richesse relative en facteurs de base – terres, main-d'œuvre, capital – caractéristique d'une nation, suggérant que les échanges amèneront une nation à se spécialiser dans la production de biens utilisant ces facteurs de la façon la plus intensive (Stolper, Samuelson [1941]).

Cependant, certaines évolutions récentes ont porté un coup sérieux à cette analyse de l'avantage comparatif économique, notamment l'expansion des échanges intra-industries, et l'augmentation de la mobilité du capital sur le plan

international. Si la théorie était fondée, les nations ne devraient pas importer et exporter des grandes quantités de biens d'un même secteur ; en outre, il existe une réelle possibilité que les mouvements internationaux de capital aient pour conséquence d'annuler l'effet d'avantage des facteurs de richesse de chaque nation. Certains économistes ont commencé à douter de l'existence même des avantages comparatifs, et nombre d'entre eux ont commencé à rechercher d'autres explications à la croissance du volume des échanges et à la distribution géographique de la production.

Certains expliquent la croissance des échanges, et en particulier celle des échanges intra-industriels comme le résultat d'efforts vers une concentration de la production visant à maximiser les profits (Helpmann, 1984). D'autres expliquent la concentration de types particuliers de production dans certaines nations comme le résultat des efforts des entreprises pour s'assurer les externalités positives générées par un groupe d'entreprises engagées dans des activités similaires sur un même site, que ce soit sous la forme de bassins d'emploi appropriés, la disponibilité des produits intermédiaires dont elles ont besoin, ou certaines retombées technologiques. Cette approche prédit que les sociétés engagées dans des productions similaires tendront vers le regroupement géographique, qu'il s'agisse de la Silicon Valley ou du Bade-Würtemberg (Krugman [1991]).

Chacune de ces deux théories est juste à sa manière, et la nôtre n'est nullement en contradiction avec elles, mais elles ne vont pas assez loin. L'une et l'autre expliquent en effet les raisons pour lesquelles la production de certains biens est concentrée dans une nation particulière, mais elles offrent peu d'explications quant aux raisons pour lesquelles la production de *ce type particulier* est concentrée dans *cette nation particulière*, tandis que d'autres nations se spécialisent dans d'autres types de production. La théorie de l'agglomération explique les raisons pour lesquelles les entreprises engagées dans des activités similaires se rassemblent dans un même lieu géographique tel que la Silicon Valley ou le Bade-Würtemberg, mais elle ne peut expliquer pourquoi des entreprises engagées dans des activités caractérisées par des niveaux de risque élevés, une concurrence intensive et un taux de rotation du personnel élevé s'agglomèrent dans la Silicon Valley, tandis que des entreprises engagées dans des activités très différentes, marquées par des risques moins élevés, une étroite collaboration interentreprises et un taux minime de rotation de la main-d'œuvre choisissent de s'installer au Bade-Würtemberg. Il nous faut toujours une théorie qui puisse expliquer les raisons pour lesquelles des nations particulières tendent à se spécialiser dans des types de production ou des produits spécifiques.

Nous pensons qu'une telle théorie peut être dérivée du concept d'*avantage comparatif institutionnel*. L'idée de départ est que la structure institutionnelle d'une économie politique particulière offre aux entreprises des avantages leur permettant de s'engager dans des types d'activité spécifiques sur son territoire. Les entreprises peuvent se lancer dans certains types d'activité leur permettant de produire certains types de biens plus efficacement que la concurrence grâce au soutien institutionnel dont elles bénéficient pour ces activités dans l'économie

politique en question, et les institutions concernées par ces activités sont inégalement distribuées entre les nations.

L'argument selon lequel les institutions ont une influence importante sur l'efficacité de la production bénéficie d'un soutien considérable de la part du corpus de recherche de plus en plus vaste concernant la croissance endogène. De nombreux économistes observent que les taux de croissance nationale ne peuvent être totalement expliqués par des augmentations incrémentales des réserves de capital et de main-d'œuvre, et des taux stables d'évolution technique. Les théoriciens de la croissance endogène suggèrent que le contexte institutionnel de la production semble aussi influencer les taux de croissance nationale, et un certain nombre de chercheurs se sont efforcés de spécifier les aspects de cet environnement dont l'influence est la plus déterminante. Les réponses incluent les économies d'échelle découlant de positions oligopolistiques, des économies de variétés résultant d'expériences antérieures dans un métier voisin, des externalités de réseau générées par des entreprises engagées dans des activités similaires, et la nature des régimes de droit de la propriété (Romer [1986] ; Grossman, Helpmann [1992] ; Aghion, Howitt [1998])³¹. Aujourd'hui, on s'accorde généralement à admettre que le contexte institutionnel peut conditionner les taux de croissance et les progrès technologiques.

À ce jour, cependant, la plupart des efforts visant à spécifier quelles sont ces institutions se sont concentrés sur les relations de marché et les systèmes juridiques qui les encadrent, en négligeant certaines relations hors marché dont le rôle peut s'avérer tout aussi déterminant pour comprendre les résultats économiques. Ces relations hors marché reçoivent plus d'attention dans la littérature concernant les systèmes nationaux de soutien à l'innovation, et dans certaines analyses de l'avantage compétitif (Dosi et al. [1988] ; Porter [1990] ; Barro, Sala-i-Martin [1995] ; Edquist [1997]). Pour la plus grande part, cependant, cette littérature s'attache à rechercher les ingrédients de l'avantage *absolu*, c'est-à-dire qu'elle identifie les facteurs dont l'accumulation améliore la performance de n'importe quelle économie. De notre côté, nous sommes à la recherche de formes institutionnelles susceptibles de conférer un avantage *comparatif*, et par là mieux à même d'expliquer les tendances transnationales liées à la spécialisation des produits ou des procédés (Zysman [1994]).

La logique fondamentale de notre approche devrait apparaître clairement. Dans certaines économies politiques, les entreprises s'appuient plus volontiers sur des modes de coordination hors marché pour organiser leurs activités, tandis que, dans d'autres, elles comptent principalement sur les marchés pour coordonner ces mêmes activités. En termes généraux, ces différences correspondent au niveau de soutien institutionnel disponible pour la coordination de marché, par opposition à la coordination hors marché, dans chacune de ces économies politiques. En nous appuyant sur la distinction entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées, nous avons iden-

31. On notera que la théorie des échanges stratégiques se concentre sur un ensemble de variables similaire (voir Krugman [1986] ; Busch [1999]).

tifié bon nombre des caractéristiques institutionnelles de l'économie politique se rapportant à ces différences, et nous suggérons qu'à ces dernières correspondent des différences transnationales dans les stratégies des entreprises.

Il convient, à ce stade, d'ajouter une remarque importante, à savoir que la disponibilité de ces différents modes de coordination conditionne l'efficacité avec laquelle les entreprises peuvent mener à bien certaines activités, affectant par là même l'efficacité avec laquelle elles peuvent produire certaines catégories de biens ou de services. En bref, les cadres institutionnels nationaux offrent aux nations des avantages comparatifs dans des activités et des produits particuliers. Dans un contexte d'échanges, ces avantages devraient faire apparaître des tendances à la spécialisation transnationale.

Nous n'avons probablement pas exploré tous les types possibles d'avantages comparatifs conférés par les cadres institutionnels, mais nous mettons l'accent ici sur la question de leur impact sur le processus d'*innovation*, dans la mesure où la capacité d'innovation d'une entreprise est l'une des conditions essentielles de son succès à long terme. Une distinction majeure doit être opérée entre, d'une part, l'*innovation radicale*, qui implique des évolutions substantielles dans certaines lignes de produits, des produits entièrement nouveaux ou des transformations majeures des méthodes de production, et l'*innovation incrémentale*, marquée par des améliorations continues mais de petite ampleur apportées à des lignes de produits et des procédés de production existants. Sur le moyen et le long terme, l'efficacité dans la production de certains biens exige une capacité d'innovation radicale, tandis que pour d'autres, seule une capacité d'innovation incrémentale est requise.

L'innovation radicale est particulièrement importante dans les secteurs où la technologie évolue rapidement, qui exigent des conceptions innovantes et un développement rapide des produits basé sur un effort de recherche, comme, par exemple, la biotechnologie, les semi-conducteurs et le développement de logiciels. Elle est également un ingrédient essentiel du succès dans le domaine des produits dépendants de systèmes complexes, tels que les télécommunications ou les systèmes de défense, ainsi que leurs analogues dans le secteur des services : transport aérien, publicité, finance des sociétés et industrie des loisirs. Dans le cas de ces derniers, la compétitivité exige une capacité à prendre des risques sur des stratégies de produits innovants, et celle de mettre rapidement en œuvre de telles stratégies dans un contexte d'organisations à grande échelle, étroitement liées et employant des personnels très divers.

L'innovation incrémentale tend à être plus importante pour maintenir la compétitivité dans la production de biens d'équipement, tels que les machines-outils et les équipements d'usine, les biens de consommation durables, les moteurs et les équipements spécialisés destinés aux transports. Ici, l'essentiel est de maintenir un niveau élevé de qualité dans une ligne de produits déjà bien établie, de concevoir des améliorations incrémentales afin de fidéliser la clientèle, et d'assurer des perfectionnements constants dans les méthodes de production dans le but d'améliorer le contrôle de qualité et de contrôler les coûts.

Concernant le soutien à l'innovation incrémentale, les économies de marché coordonnées devraient en principe montrer une plus grande efficacité. Cet avantage découle de l'importance, évoquée plus haut, des facteurs relationnels dans l'action d'une entreprise. Il sera plus aisé d'apporter des innovations incrémentales lorsque la main-d'œuvre tout entière, jusqu'au niveau du simple ouvrier, possède un niveau de qualification suffisant pour concevoir ces innovations, bénéficie d'une sécurité de l'emploi qui lui permette de suggérer des modifications dans le domaine des produits ou des procédés risquant d'affecter leur poste, et est dotée d'une autonomie de travail suffisante pour considérer ces améliorations comme faisant partie de leur mission dans l'entreprise. Ainsi, l'innovation incrémentale devrait être un but plus facile à atteindre dans un contexte où l'organisation de l'entreprise offre aux salariés la sécurité de l'emploi, un large degré d'autonomie dans leur travail et l'opportunité d'influer sur les décisions du management, où le système de formation assure aux salariés des qualifications allant au-delà des compétences spécifiques à une tâche, avec, idéalement, un niveau élevé de compétences techniques spécifiques à une industrie, et où une étroite collaboration encourage clients et fournisseurs à suggérer des améliorations incrémentales concernant les produits ou les méthodes de production.

Les institutions des économies de marché coordonnées offrent habituellement des niveaux de soutien élevés à ces besoins relationnels. Des *systèmes de relations industrielles* hautement coordonnés et des *structures d'entreprise* caractérisées par des comités d'entreprise et des processus de décision consensuels fournissent aux salariés les garanties nécessaires à l'obtention de leur coopération. Les *systèmes de formation professionnelle* des économies de marché coordonnées génèrent habituellement des niveaux de qualification élevés, ainsi que le nécessaire mélange de compétences spécifiques à l'entreprise et de connaissances techniques plus générales. Un *système de droit contractuel* approprié et des *réseaux denses de liens interentreprises* permettent aux entreprises de s'engager dans des relations contractuelles avec d'autres entreprises. Enfin, des *systèmes de gouvernance des entreprises*, protégeant les entreprises contre les prises de contrôle hostile et réduisant leur sensibilité à leur profitabilité immédiate, encouragent la stabilité de l'emploi ainsi que le développement, entre les entreprises et les salariés, de relations propices à l'innovation incrémentale. En encourageant les entreprises à adopter des stratégies basées sur la différenciation des produits plutôt que sur la concurrence intensive sur ces produits, ces réseaux interentreprises tendent aussi à promouvoir l'innovation incrémentale plutôt que l'innovation radicale. Une réputation de goût du risque ou de concurrence à outrance constitue rarement un avantage dans de tels réseaux.

Par contraste, même si l'innovation incrémentale n'est pas absente des économies de marché libérales, les caractéristiques institutionnelles de ces dernières tendent à limiter la capacité des entreprises à la générer. Les dispositifs des marchés financiers, qui attachent une importance prépondérante à la profitabilité immédiate ainsi que des structures d'entreprises concentrant le contrôle unilatéral au sommet de la hiérarchie, privent la main-d'œuvre des conditions de sécu-

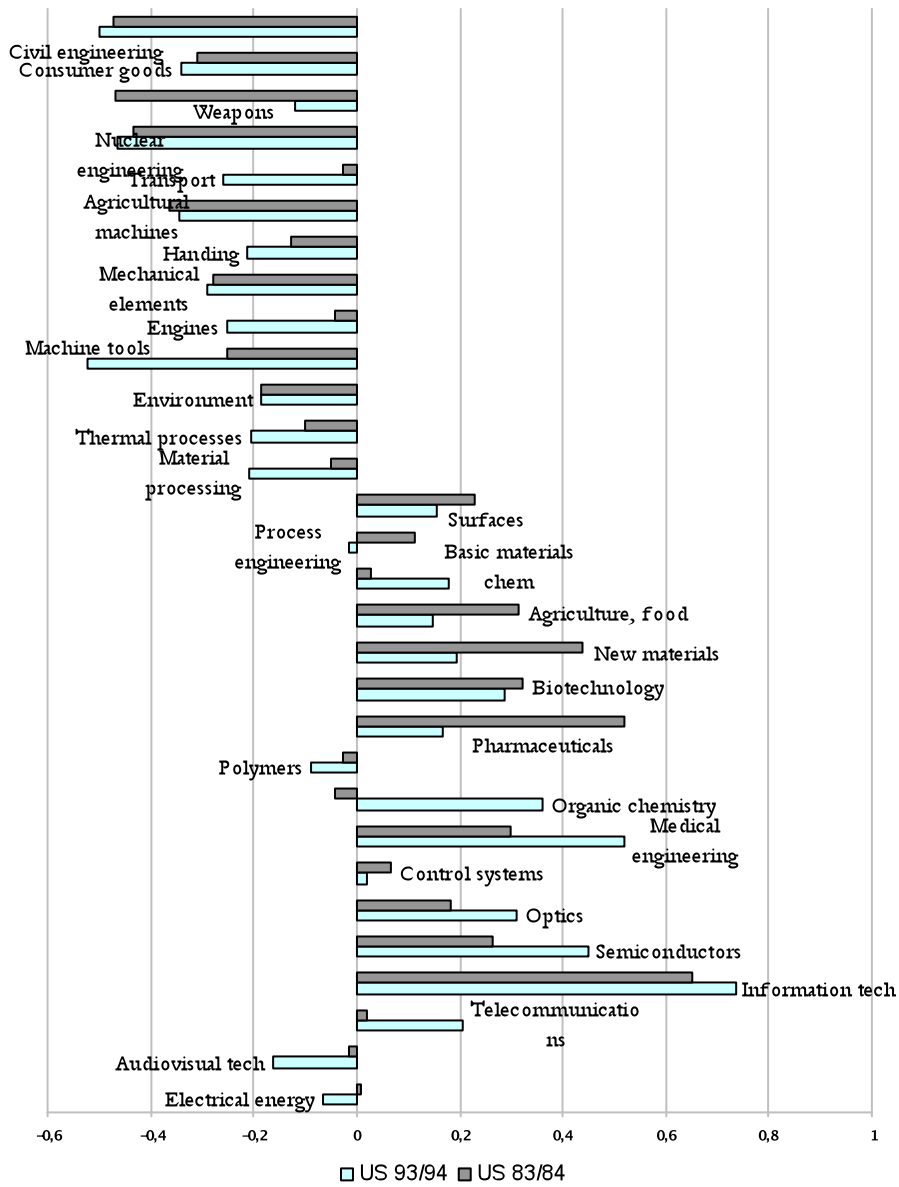
rité susceptible de les inciter à coopérer pleinement à l'innovation. Des marchés du travail fluides et des emplois à durée limitée signifient qu'il est plus rationnel pour les salariés de se concentrer sur leurs projets de carrière que sur le succès de l'entreprise, et sur le développement de qualifications générales plutôt que d'autres, spécifiques à l'industrie – ou à l'entreprise – susceptibles de générer l'innovation incrémentale. Enfin, le caractère du droit régissant les contrats et les lois antitrust décourage la collaboration interentreprises dans le domaine du développement incrémental des produits.

En revanche, le cadre institutionnel des économies de marché libérales offre un vigoureux soutien à l'innovation radicale. Des *marchés du travail* avec peu de restrictions en ce qui concerne le licenciement et une main-d'œuvre extrêmement mobile permettent aux entreprises désireuses de développer une ligne de produits entièrement nouvelle d'embaucher une main-d'œuvre possédant l'expertise requise, tout en sachant qu'elles seront à même de le licencier si le projet s'avère peu profitable. De vastes *marchés d'actions* à l'actionnariat dispersé, et peu de restrictions concernant les prises de contrôle ou les acquisitions permettent aux entreprises souhaitant accéder à des technologies nouvelles ou radicalement différentes de le faire en acquérant d'autres entreprises avec une facilité relative. Enfin, la présence de sociétés de capital-risque permet aux scientifiques et aux ingénieurs d'apporter leurs propres idées sur le marché. Comme le montre Lehrer [2001] sur l'industrie des transports aériens, la concentration du pouvoir au sommet de la pyramide hiérarchique, typique de *l'organisation de l'entreprise* dans une économie de marché libérale, permet aux dirigeants de mettre en œuvre des stratégies commerciales entièrement nouvelles dans l'ensemble des multiples niveaux d'une organisation produisant des biens ou des services dépendant de systèmes complexes. De telles entreprises peuvent également acquérir ou vendre des succursales rapidement. Les *relations interentreprises* fondées principalement sur les marchés augmentent la capacité des entreprises à acquérir d'autres sociétés, à « braconner » leur personnel et à obtenir des brevets pour les nouveaux produits – tout cela constituant des moyens d'acquérir rapidement de nouvelles technologies.

Dans les économies de marché coordonnées, par contraste, la présence de denses réseaux interentreprises, bien qu'elle facilite la diffusion graduelle de la technologie, complique la tâche des entreprises qui voudraient accéder à des technologies radicalement nouvelles en prenant le contrôle d'autres sociétés. Des structures d'entreprise caractérisées par une forte représentation des salariés et un processus de décision consensuel rendent la restructuration radicale d'une société plus difficile, car chacun des acteurs touchés par cette restructuration considère les conséquences qu'elle pourrait entraîner sur ses relations avec l'entreprise. La sécurité de l'emploi encouragée par de telles institutions signifie qu'il sera plus difficile pour les entreprises d'accéder à des technologies nouvelles en embauchant un grand nombre de nouveaux collaborateurs.

Pour résumer, les cadres institutionnels des économies de marché libérales offrent aux entreprises de meilleures capacités d'innovation radicale, tandis que ceux des économies de marché coordonnées permettent des capacités plus

Figure 5. Spécialisation des brevets par catégories de technologie aux États-Unis 1983-1984 et 1993-1994



Note : les chiffres positifs indiquent que la nation se spécialise à un plus grand degré dans cette catégorie de technologie. Pour plus de détails, voir n° 30.

Source : données de l'Office européen des brevets

grandes d'innovation incrémentale. Dans les limites permises par les coûts de transport et l'efficacité des marchés internationaux, on devrait voir apparaître des tendances à la spécialisation dans le domaine des activités et des produits reflétant des réponses rationnelles aux cadres institutionnels que nous venons d'identifier, plutôt qu'une agglomération géographique due au hasard.

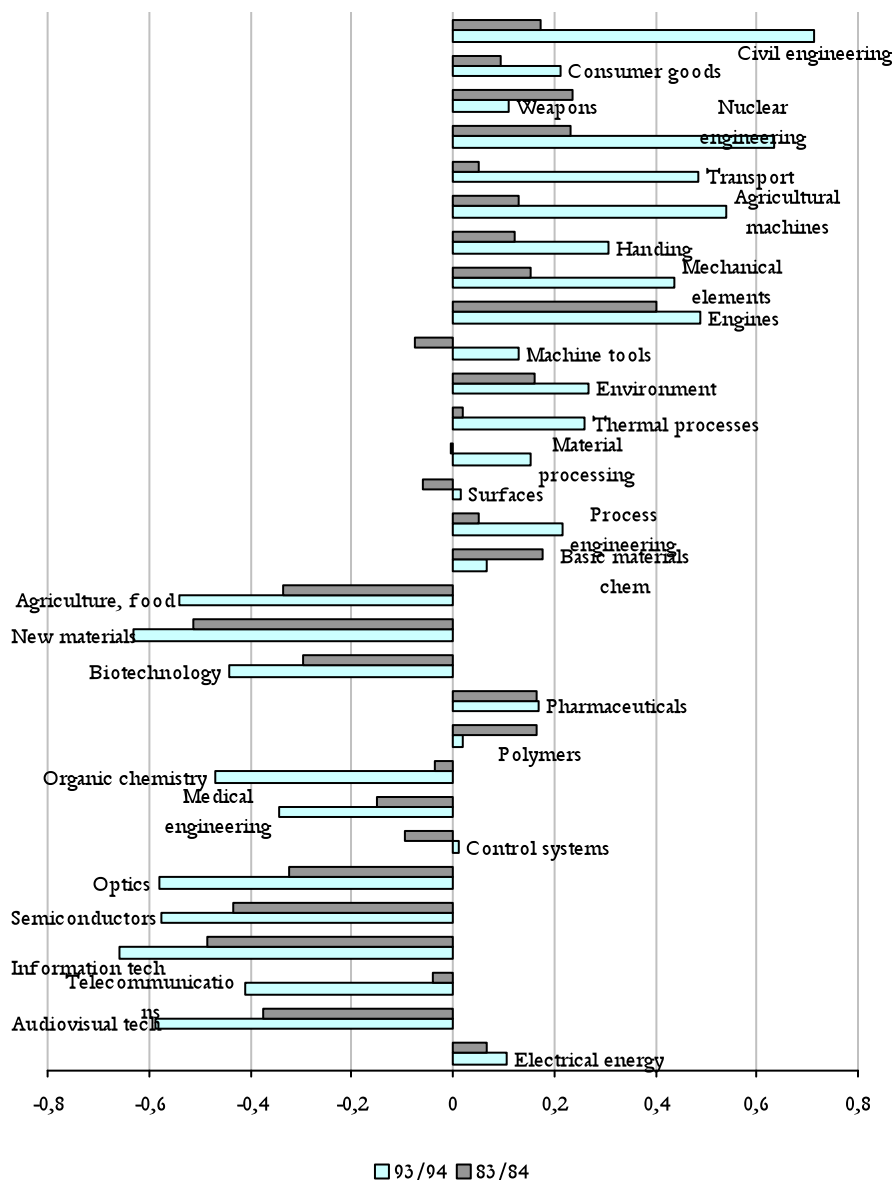
Les Figures 5 et 6 fournissent quelques indices en faveur de ce point de vue. Utilisant des données publiées par l'Office européen des brevets, elles présentent des indicateurs mesurant le degré auquel l'innovation, en Allemagne et aux États-Unis, est concentrée dans chacune de trente catégories de technologie, classées selon que le progrès technologique les concernant est généralement caractérisé par les termes « radical » ou « incrémental »³². Des scores plus élevés indiquent une spécialisation plus grande dans un type d'innovation technologique. Les tableaux incluent des données de 1993-1994 ainsi que d'autres portant sur la période 1983-1984, afin d'évaluer leur stabilité dans le temps.

Le résultat le plus marquant, c'est que l'Allemagne se spécialise dans des développements technologiques qui vont exactement à l'inverse de ceux que l'on peut constater aux États-Unis. La figure 6 est presque le reflet-miroir de la figure 5. Les entreprises allemandes sont les innovateurs les plus actifs dans des domaines principalement caractérisés par l'innovation incrémentale, tels que les constructions mécaniques, le traitement des produits, les transports, les biens d'équipement et les machines-outils, tandis que les entreprises américaines innovent bien davantage dans des domaines où l'innovation radicale est importante : les équipements d'hôpitaux, la biotechnologie, les semi-conducteurs et les télécommunications. Ces tendances, constantes dans le temps, sont précisément celles attendues par notre analyse. Il semble bien, en effet, que, dans le domaine de l'innovation, les nations tendent vers la spécialisation. Ainsi, les entreprises des économies de marché libérales se spécialisent dans l'innovation radicale, tandis que celles des économies de marché coordonnées concentrent leurs efforts sur l'innovation incrémentale.

Nous avons choisi de concentrer notre analyse sur le processus d'innovation parce que celle-ci représente l'une des dimensions essentielles du succès économique. Il est possible, cependant, que les structures institutionnelles des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées génèrent d'autres avantages comparatifs non encore explorés. Dans les économies de marché coordonnées, par exemple, les entreprises sont en mesure de garantir des niveaux élevés de contrôle de qualité grâce à leurs relations étroites avec les salariés et les fournisseurs, et cette capacité leur confère probablement un avantage sur des produits où la demande privilégie les critères de qualité plutôt que

32. Cette information provient de l'Office européen des brevets, et est calculée pour trente catégories de technologie. Pour la technologie de type (i), c'est-à-dire les machines-outils, la spécialisation relative de l'Allemagne est mesurée par la part des brevets concernant des machines-outils allemandes dans la somme totale des brevets allemands *moins* la part des brevets de machines-outils à l'échelle mondiale dans la somme totale des brevets à l'échelle mondiale. Nous remercions vivement Tom Cusack pour l'aide substantielle qu'il nous a apportée pour les calculs des figures 5 et 6. (Cusack et Frosch [2000], ainsi que Grupp et autres [1995]).

Figure 6. Spécialisation des brevets par catégories de technologie en Allemagne 1983-1984 et 1993-1994



Note : les chiffres positifs indiquent que la nation se spécialise à un plus grand degré dans cette catégorie de technologie. Pour plus de détails, voir n° 30.

Source : données de l'Office européen des brevets.

les prix. À l'inverse, la facilité avec laquelle les entreprises des économies de marché libérales peuvent abaisser leurs coûts en licenciant leurs salariés dans un contexte de fluidité des marchés du travail et d'une forte concentration du pouvoir de décision entre les mains des managers peut leur conférer un avantage sur des produits où la demande est étroitement liée à l'évolution des prix.

Les économistes sont depuis longtemps persuadés que les niveaux de qualification peuvent constituer un facteur important de l'avantage comparatif. Notre analyse suggère que la disponibilité d'une main-d'œuvre dotée de certains types particuliers de qualification dépendra précisément des types d'institutions qui distinguent les économies de marché libérales et coordonnées. Les nombreux dispositifs visant à faciliter la collaboration interentreprises, qui génère des niveaux élevés de qualifications spécifiques à une industrie dans certaines économies de marché coordonnées ou spécifiques à une entreprise dans d'autres, peuvent résulter, pour ces nations, en des avantages dans la production des biens nécessitant une telle main-d'œuvre. Parallèlement, la fluidité des marchés du travail et le soutien au développement de qualifications générales caractéristiques des économies de marché libérales favorisent plutôt la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre moins qualifiée, mais aussi moins coûteuse.

Nous avons mis l'accent sur les cas paradigmatiques des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées, mais cette approche peut être élargie à d'autres types de variation institutionnelle. Par exemple, la coordination basée sur le groupe, caractéristique de certaines économies de marché coordonnées, assure aux entreprises de meilleures capacités à diffuser la technologie par-delà les frontières des secteurs que ne le peuvent les systèmes de coordination basés sur l'industrie. Ces capacités peuvent se traduire par des avantages particuliers dans certaines industries pour les nations privilégiant la coopération de groupe (Soskice [1994a]). Nous avons présenté une base explicite pour expliquer la façon dont l'avantage institutionnel pourrait opérer, mais plusieurs dimensions de cet avantage restent à élucider.

NOUVELLES PERSPECTIVES

DANS L'ÉTUDE COMPARATIVE DES POLITIQUES PUBLIQUES

La littérature de l'économie politique comparée s'est intéressée tout autant aux tendances générales des politiques économiques qu'aux problèmes de performance économique. Le cadre analytique développé ici ouvre également bon nombre de perspectives nouvelles concernant l'élaboration des politiques économiques et sociales, applicables à la scène nationale ou aux relations internationales.

L'élaboration de la politique économique

Notre approche de l'économie politique apporte quelques révisions importantes aux conceptions habituelles des problèmes auxquels sont confrontés les

décideurs des politiques économiques, en particulier du côté de l'offre de l'économie. Un corpus substantiel de littérature concernant l'économie politique, faisant suite aux travaux de Shonfield [1965], considère que le principal problème des décideurs consiste à déterminer les directions dans lesquelles les entreprises et autres acteurs du secteur privé devraient s'engager afin d'améliorer les performances de l'économie, puis de mettre en place un ensemble de mesures d'incitation, de nature réglementaire ou financière, pour les encourager à suivre ces directions. On vantait alors l'efficacité avec laquelle des États « forts », comme la France et le Japon, mettaient en œuvre de telles politiques (Johnson [1982] ; Zysman [1983]). Le problème, en termes généraux, consistait donc à inciter les acteurs économiques à coopérer avec le gouvernement.

De notre point de vue, néanmoins, le principal problème auquel doivent se confronter les décideurs est d'une tout autre nature : il s'agit d'inciter les acteurs économiques à coopérer plus efficacement entre eux³³. Ceci découle de notre conception de l'économie comme une arène où de multiples acteurs développent des compétences en concevant de nouvelles manières de coordonner leurs efforts plus efficacement les uns avec les autres. Lorsque la coordination entre les entreprises s'effectue de façon plus efficace, elles deviennent plus performantes, et il en résulte une meilleure performance pour l'ensemble de l'économie. Dans certains cas, une meilleure coordination entre d'autres acteurs, tels que les syndicats et les employeurs, améliore également la performance économique³⁴. Ainsi, l'un des principaux moyens par lesquels les décideurs politiques sont à même d'améliorer la performance de l'économie nationale est d'assurer de meilleures formes de coordination entre les acteurs du secteur privé.

Dans certains cas, les marchés peuvent servir à assurer cette coordination, et le principal souci des décideurs consiste à améliorer le fonctionnement des marchés. Cette tâche n'est pas toujours facile, mais il existe quelques techniques bien connues pour l'accomplir. Dans d'autres cas, les entreprises ne peuvent accomplir certaines tâches efficacement – telles que les négociations salariales, la collaboration avec d'autres entreprises dans le domaine de la recherche-développement ou d'autres tâches du même type – qu'en coordonnant leur action avec d'autres acteurs dans un contexte d'interaction stratégique. Ici, le problème consiste à améliorer les résultats, en termes d'équilibres, des interactions stratégiques, et les voies pour parvenir à ce but sont moins connues. Selon Culpepper [2001], le problème consiste ici à obtenir une « coopération décentralisée ». Il faut pour cela convaincre les acteurs du secteur privé de partager l'information, améliorant ainsi leur capacité à négocier des engagements fiables

33. Les idées exprimées dans ces paragraphes sont influencées par le travail de Pepper Culpepper [1998], et doivent beaucoup à une série de conversations avec lui.

34. Ici, comme ailleurs dans cet article, lorsque nous faisons référence à une coordination « plus efficace », nous faisons référence à une coordination entre les acteurs liée à des actions résultant en des équilibres supérieurs – dans les termes de Pareto – aux équilibres précédents, dans ce sens qu'ils améliorent la position d'une partie au moins des acteurs sans dégrader la position des autres.

et modifiant leurs attentes quant au comportement probable des autres acteurs. Comme nous l'avons noté, le développement d'institutions de soutien et l'élaboration d'une base de savoir commun peuvent s'avérer ici d'une importance capitale (Ostrom [1990] ; Ramirez-Rangel [2000] ; Culpepper à paraître).

Cette formulation souligne les difficultés auxquelles sont confrontés les décideurs politiques, surtout lorsqu'ils s'efforcent de développer la coordination hors marché. Dans de tels contextes, les États ne peuvent se contenter de dicter aux acteurs économiques ce qu'ils devraient faire, et ce non seulement parce que les résultats espérés sont trop complexes pour être imposés à travers des réglementations, mais aussi parce que les États ne détiennent pas l'information qui leur permettrait de spécifier quelles stratégies sont les plus appropriées. Les États ont, certes, le pouvoir de créer des agences, mais la capacité d'action de ces agences est limitée. Dans de nombreux cas, l'efficacité de la coordination stratégique dépend de la présence d'organisations sociales suffisamment structurées, telles que les syndicats et les organisations patronales, que les gouvernements peuvent encourager mais non pas créer. Comme le démontre l'analyse de Culpepper concernant la formation professionnelle, la coopération efficace est aussi conditionnée par un savoir commun, qui ne peut se développer qu'à partir d'expériences vécues sur une certaine durée. Là où des normes et des institutions destinées à soutenir la coopération efficace existent déjà, les décideurs peuvent être en mesure d'améliorer cette coopération par le moyen de réglementations complémentaires, mais il est difficile de l'induire *ex nihilo* (Culpepper [1998]).

Il en découle que les politiques économiques ne seront efficaces que si elles sont *compatibles avec certaines incitations*, c'est-à-dire complémentaires avec les capacités de coordination inhérentes à l'économie politique déjà existante (Wood [1997]). Dans les économies de marché libérales, où la coordination est principalement assurée par des mécanismes de marché, l'amélioration de la performance économique peut passer par des politiques visant à favoriser la concurrence sur les marchés, tandis que les économies de marché coordonnées peuvent tirer un plus grand bénéfice de politiques destinées à renforcer les capacités des acteurs à coordonner leurs activités hors marché. Dans la mesure où le contexte institutionnel de l'économie britannique encourage l'acquisition de qualifications générales, et milite contre la coordination sectorielle, le gouvernement a tendance à s'efforcer d'améliorer les niveaux de qualification en s'appuyant sur l'éducation formelle plutôt qu'en encourageant des programmes de formation professionnelle au niveau sectoriel calqués sur le modèle allemand. À l'inverse, les politiques de concurrence qui s'avèrent efficaces en Grande-Bretagne pourraient éroder la capacité des entreprises allemandes à coordonner leurs activités hors du cadre des marchés.

Wood ([1998] ; [2001]) va encore plus loin, suggérant que la viabilité d'une politique dépend non seulement de l'organisation de l'économie politique, mais aussi de l'organisation du contexte politique proprement dit (voir aussi Kat-

zenstein [1978b], [1987])³⁵. Il convient d'établir une distinction entre les politiques d'« incitations dans le cadre du marché », et les politiques « orientées vers la coordination ». Les premières dépendent d'incitations basées sur le marché qui visent à encourager les différents acteurs à opérer plus efficacement. Les secondes s'efforcent d'améliorer les compétences des entreprises, qu'il s'agisse des niveaux de qualifications de leur main-d'œuvre ou de leurs capacités technologiques, en se concentrant sur les besoins des firmes, définis avec une relative précision. Les politiques orientées vers la coordination doivent s'appuyer sur des niveaux d'information élevés concernant les activités de l'entreprise. Mais, comme le signale Wood [2001], les entreprises répugnent à partager cette information avec des gouvernements qui, par leur position en tant que puissants acteurs soumis à un ensemble d'influences imprévisibles, risquent un jour de renier leurs engagements et d'utiliser l'information ainsi acquise contre l'entreprise. Les coûts de transaction pour les gouvernements qui s'efforcent de coordonner les activités de nombreux acteurs du secteur privé peuvent aussi s'avérer astronomiques. En bref, ce type de décision politique est marqué par des asymétries de l'information, des coûts de transaction élevés et des problèmes d'inconsistance dans le temps.

Les gouvernements des économies de marché coordonnées ont profité de la présence de puissantes organisations patronales, syndicats et autres organisations parapubliques au sein de leurs économies politiques pour résoudre les problèmes de ce type. Dans la mesure où ces organisations sont indépendantes du gouvernement et répondent aux souhaits des entreprises qui en sont les membres, lesdites entreprises craignent moins de leur confier l'information de nature privée nécessaire à l'administration ou l'encadrement efficace d'une politique orientée vers la coordination. Et, parce que ces organisations sont en bonne position pour contrôler leurs membres et même leur imposer des sanctions légères, elles sont fréquemment à même d'assurer la coordination essentielle à la réussite d'une politique avec des coûts de transaction moindres. Ainsi, certaines organisations représentatives des producteurs s'engagent par des « contrats implicites » avec le gouvernement pour administrer une politique, une coopération qui procure des bénéfices aux organisations elles-mêmes, sous forme d'une augmentation de leurs ressources et de leur autorité.

C'est à ce stade que l'organisation du système politique revêt une importance capitale. Les organisations patronales et leurs membres ne sont susceptibles d'accepter de tels contrats, qui impliquent généralement un certain partage de l'information, que si l'engagement du gouvernement à respecter toutes leurs clauses leur paraît crédible. Toutefois, comme l'observe Wood [1997], cet engagement sera plus fiable lorsque les organisations patronales et syndicales concernées possèdent assez d'influence structurelle pour sanctionner le gouvernement en cas de dédit. Cette influence structurelle peut reposer sur différentes bases : l'autorité des organisations de producteurs au sein des partis politiques, l'enracinement des pratiques néo-corporatistes dans un nombre suffisant de

35. L'analyse développée dans les paragraphes suivants doit beaucoup à Wood ([1997] ; [2001]).

sphères de la décision politique pour que tout manquement dans l'une puisse être sanctionné dans une autre, ou des procédures de décision suffisamment décentralisées pour offrir aux organisations patronales et syndicales de nombreux points d'accès et quelques points où elles soient en position d'imposer leur veto. Bien entendu, l'influence des organisations patronales et syndicales dépendra également du caractère de ces groupes eux-mêmes : ils doivent être suffisamment représentatifs et puissants pour pouvoir mobiliser un nombre conséquent de membres lorsqu'il faudra sanctionner le gouvernement. Pour résumer, les politiques orientées vers la coordination devraient être plus faciles à administrer dans les nations possédant à la fois une économie de marché coordonnée et un système politique dans lequel les organisations patronales et syndicales bénéficient d'une influence structurelle substantielle.

Les politiques orientées vers la coordination sont plus difficiles à mettre en œuvre dans les économies de marché libérales parce que les organisations patronales et les organisations syndicales y sont généralement dépourvues de suffisamment de la représentativité et de l'implantation nécessaire à leur gestion efficace. Les organisations patronales et syndicales, en outre, pourraient être moins enclines à se lier par ces contrats implicites dans des nations où ils ne jouissent pas d'une influence structurelle suffisante pour sanctionner le gouvernement au cas où celui-ci manquerait à ses engagements. Le problème devrait s'avérer particulièrement saillant dans des nations où le pouvoir de l'État est concentré entre les mains de l'exécutif, ou dans celles où l'influence des organisations patronales et syndicales au sein des partis politiques est très limitée.

Cette analyse suggère donc que les attributs normalement associés à un État « fort », pourraient bien empêcher les gouvernements de poursuivre efficacement bon nombre de politiques. Wood [1997] démontre que l'échec des plans successifs mis en œuvre par le gouvernement britannique dans le but de rationaliser l'industrie trouvaient leur origine, non pas dans une prétendue faiblesse de l'État en Grande-Bretagne, comme le suggèrent les nombreux auteurs qui s'attachent à souligner le nombre de leviers très limité à la disposition des autorités, mais au contraire dans sa force même : le système Westminster, en effet, concentre tant de pouvoirs dans l'exécutif politique que les organisations patronales et syndicales hésitent à lui faire confiance (voir Sacks [1980] ; Leruez [1975] ; Shonfield [1965]). En dépit de ses nombreux pouvoirs, l'État, en France, a connu des difficultés similaires pour mettre en œuvre certains plans de développement régional ou technologique nécessitant une coordination entre divers acteurs du secteur privé, en partie parce que le pouvoir est concentré à Paris et que l'État s'est trouvé dans l'incapacité de trouver des organisations patronales et syndicales suffisamment représentatives et bien implantées au niveau national pour les gérer (Culpepper [1998] ; Levy [1999a]).

En règle générale, il devrait être plus facile dans les économies de marché libérales de mettre en œuvre des politiques d'incitation centrées sur le marché qui n'exigent pas des entreprises qu'elles forment des relations contractuelles avec d'autres acteurs, mais qui comptent sur les marchés pour coordonner leurs activités. Il s'agit des plans de développement régional basés sur des incitations

fiscales, les programmes de formation professionnelle concentrés sur l'éducation formelle dans des qualifications représentant une valeur sur le marché de la main-d'œuvre, et les subventions d'État destinées à la recherche fondamentale. Étant donné l'imprécision des instruments à la disposition des États, et l'importance des marchés pour de telles économies, la dérégulation est souvent le moyen le plus efficace d'améliorer la coordination dans les économies de marché libérales.

Cette analyse des complémentarités institutionnelles entre régimes politiques et économies politiques soulève quelques questions intéressantes concernant les configurations observables dans le monde développé. De nombreuses économies de marché libérales se distinguent par des systèmes de gouvernement du type « Westminster », qui concentrent le pouvoir dans l'exécutif politique, tandis que les économies de marché coordonnées tendent à être gouvernées par des régimes consociationnel et coalitionnels, ou quasi corporatistes. Plusieurs facteurs pourraient expliquer cette congruence³⁶. On ne peut cependant pas totalement exclure le rôle d'une certaine co-évolution dans ce phénomène. S'il est vrai que les régimes caractérisés par l'influence structurelle qu'ils accordent aux organisations patronales et syndicales représentatives ont plus de facilité à mettre en œuvre des politiques orientées vers la coordination, et si les États où le pouvoir est fortement concentré ont davantage de succès lorsqu'ils poursuivent des politiques basées sur des incitations de marché, alors le caractère du régime politique peut contribuer au développement d'un type particulier d'économie. Lévy [1999a] défend ce point de vue de façon fort convaincante dans le cas de la France.

Pour exprimer un point de vue similaire en des termes plus généraux, les caractéristiques du régime politique peuvent conditionner les différents niveaux de spécificité des actifs que l'on peut constater de part et d'autre des frontières nationales (voir Alt et d'autres [1996]). La structure institutionnelle de l'économie encourage certains types d'investissements. Le contexte de marchés fluides caractéristique des économies de marché libérales encourage l'investissement dans des actifs mobiles, tandis que les réseaux institutionnels denses des économies de marché coordonnées augmentent l'attrait des investissements spécifiques ou co-spécifiques. Les régimes politiques caractérisés par des gouvernements de coalition, de nombreux acteurs en position de veto et des partis tendant à intégrer le pouvoir des organisations patronales et syndicales, pourraient également contribuer davantage à favoriser les investissements spécifiques que ceux où le pouvoir est concentré entre les mains de leaders de parti extrêmement autonomes, ceci parce que :

- les régimes de ce genre sont en bonne position pour offrir les politiques d'encadrement susceptibles d'épauler les institutions apportant leur soutien aux investissements spécifiques ;

36. Dans la mesure où de nombreuses économies de marché libérales sont d'anciennes colonies britanniques, la diffusion de normes culturelles dans les sphères économiques et politiques pourrait s'expliquer en partie. Le cas des États-Unis représente une exception notable à cette règle.

– dans la mesure où ils procurent aux producteurs une influence plus directe sur les décisions du gouvernement, ainsi que la capacité de le sanctionner en cas de manquement à ses engagements, ces régimes offrent aux investisseurs davantage d'assurances que la politique du gouvernement ne s'infléchira pas dans des directions qui pourraient entraîner une dévaluation des actifs qui ne peuvent être rapidement réorientés vers d'autres usages³⁷. Nous devrions donc constater davantage d'investissements spécifiques dans les nations possédant de tels régimes. Toutes ces questions méritent un examen plus poussé³⁸.

Politique sociale

L'approche en termes de « variétés de capitalisme » de l'économie politique ouvre également de nouvelles perspectives dans le domaine de la politique sociale. Elle souligne, en particulier, l'importance de la politique sociale pour les entreprises et le rôle des organisations patronales dans le développement de l'État providence. Il est d'usage d'associer le développement de la politique sociale au mouvement syndical et aux partis politiques progressistes, un raisonnement fondé sur la supposition que les milieux d'affaires s'opposent généralement à de telles initiatives. Mares ([1998a] ; [2001]) démontre cependant que les organisations patronales ont souvent joué un rôle majeur dans le développement des politiques sociales depuis plus d'un siècle, et développe un modèle épuré destiné à expliquer quelles sont les politiques que différents types d'entreprises vont avoir intérêt à soutenir. Son travail s'appuie sur un important corpus de littérature qui explore les contributions des organisations patronales à la construction des États providence (Pierson [1995a] ; Martin [1999] ; Swenson [1997a], [2001] ; Mares [1997b] ; [1998] ; Estevez-Abe [1999a]).

L'approche relationnelle que nous adoptons à propos des compétences de l'entreprise attire naturellement l'attention sur le soutien que les politiques sociales peuvent apporter aux relations développées par les entreprises dans le but de faire avancer leurs objectifs. Les politiques sociales sont souvent accusées d'interférer sur le fonctionnement du marché du travail en augmentant le coût de la main-d'œuvre ou le salaire de réserve. Cependant, les politiques sociales peuvent améliorer le fonctionnement du marché du travail, en particulier du point de vue de l'entreprise. Les indemnités de chômage à taux de remplacement élevés, par exemple, peuvent contribuer à améliorer la capacité des entreprises à attirer et à retenir des catégories de main-d'œuvre hautement qualifiées, ou dotées de qualifications spécifiques. Les pensions d'invalidité et les préretraites peuvent permettre aux entreprises fonctionnant sous des régimes qui exigent la loyauté de leur main-d'œuvre de se séparer d'une partie de leurs salariés sans violer les contrats implicites concernant la sécurité de l'emploi. On pour-

37. Katzenstein [1987] montre la façon dont les caractéristiques institutionnelles du système politique allemand ont considérablement limité les options de la plupart des gouvernements successifs de cette nation, tandis que Gamble et Walkland [1987], de leur côté, soulignent la fréquence avec laquelle les gouvernements britanniques ont modifié les régimes réglementaires considérés comme importants par le monde des affaires.

38. Le texte de Gourevitch et Hawes dans ce volume teste un certain nombre des hypothèses présentées ici sur les institutions politiques associées aux différentes types d'économie politique (ndlr).

rait citer de nombreux exemples où les politiques sociales peuvent jouer un rôle essentiel dans les stratégies relationnelles des entreprises.

Pour cette raison, on devrait constater une correspondance entre les divers types d'économies politiques et les divers types d'État providence. Cela semble effectivement être le cas. Pratiquement toutes les économies de marché libérales sont accompagnées d'États providence « libéraux », où des prestations peu élevées, liées au niveau de ressources, renforcent la fluidité des marchés de la main-d'œuvre utilisés par les entreprises pour gérer leurs relations avec les salariés (Esping-Andersen [1990]). Comme le notent Estevez-Abe et Iversen-Soskice [2001], les régimes libéraux de politique sociale encouragent également les individus à acquérir les qualifications générales, par opposition aux qualifications spécifiques, que requièrent les stratégies des entreprises dans les économies de marché libérales.

Bien que les régimes de politique sociale qui accompagnent les économies de marché coordonnées soient plus variés, on pourrait citer de nombreux exemples où leurs caractéristiques marquantes viennent soutenir les stratégies d'entreprise particulières à ces économies. Les grandes entreprises japonaises ont plus de facilité à s'assurer une main-d'œuvre loyale, dotée de qualifications spécifiques à l'entreprise, du fait qu'elles offrent un grand nombre de prestations sociales qui autrement seraient du domaine des responsabilités de l'État (Estevez-Abe [1999a]). De nombreuses entreprises dans les économies de marché coordonnées fonctionnent avec des stratégies de marché pour leurs produits et des régimes de production qui nécessitent une main-d'œuvre dotée de niveaux élevés de qualifications spécifiques à une industrie. Il est essentiel de convaincre les salariés d'investir dans de telles qualifications, étant donné le risque qu'ils courent, en cas de licenciement qui les obligerait à trouver un emploi dans un autre secteur, de ne tirer aucun bénéfice de leur investissement personnel. Dans de tels contextes, comme le soulignent Estevez-Abe, Iversen-Soskice [2001], les régimes de retraite et de prestations chômage qui offrent des taux de remplacement généreux et sont étroitement liés aux salaires, caractéristiques des économies de marché coordonnées, contribuent à garantir aux salariés qu'ils seront en mesure de survivre à une conjoncture économique défavorable sans avoir à accepter un emploi dans lequel leur investissement dans des qualifications spécifiques ne serait pas payant.

Les gouvernements mettent en œuvre des lois sociales pour des raisons multiples, certaines conditionnées par la compétition politique partisane et par les revendications du mouvement syndical. Néanmoins, les représentants des entreprises ont aussi intérêt au développement des politiques sociales et ont joué un rôle dans leur mise en œuvre. Mares [1998] décrit la façon dont les politiques sociales émergent à partir d'alliances entre les représentants du patronat, les organisations syndicales et les fonctionnaires de l'État en Allemagne et en France, tandis qu'Estevez-Abe [1999a] puis Iversen et Soskice [2000], explorent les phénomènes politiques qui conduisent certains types spécifiques d'économies politiques vers des variantes distinctes d'État providence. L'approche en termes

de « variétés de capitalisme » contribue à ouvrir de nouvelles perspectives de recherche dans la sphère des politiques sociales.

Intérêts nationaux sur la scène internationale.

La scène internationale est également une sphère importante de l'élaboration de la décision politique. Ce que les États ne peuvent obtenir sur leur propre territoire, à cause de résistances politiques ou des externalités transnationales, ils tentent souvent de se le procurer dans les négociations concernant les régimes politiques internationaux (Krasner [1983b] ; Keohane [1984] ; Putnam [1988]). Ces régimes ont aujourd'hui un impact substantiel sur les sociétés nationales, surtout en Europe, où les réglementations de l'Union européenne ont acquis une importance presque égale à celle des politiques nationales. Pour cette raison, il est important de comprendre les processus par lesquels les règles ou réglementations de ces régimes sont établies, et un certain nombre d'approches peuvent s'avérer utiles pour aborder ce problème. L'une des plus influentes pose que le caractère et les réglementations des régimes, et de l'Union européenne elle-même, sont déterminés par les États membres agissant en fonction de leurs propres conceptions de l'intérêt national (Moravcsik [1991]). Dans ce contexte, il est devenu essentiel d'être à même de spécifier ce qu'est la conception de l'intérêt national de chaque gouvernement, ainsi que l'origine de telles conceptions, et ce particulièrement dans la sphère économique.

Les analystes ont choisi plusieurs approches pour cerner les diverses conceptions de l'intérêt économique national qui motivent les gouvernements dans les négociations internationales. Certaines formulations les associent à la situation économique, tels que les niveaux de l'inflation ou du chômage dans une nation donnée (Moravcsik [1998]). D'autres s'appuient sur la doctrine économique néoclassique pour spécifier les gains, en termes de bien-être social, que la nation peut espérer d'un résultat particulier, telle que la libéralisation des échanges (Frieden, Rogowsky [1996]). Cependant, les conceptions de l'intérêt national qui sous-tendent les positions des gouvernements dans les négociations internationales sont perçues le plus souvent comme une réponse aux pressions des divers intérêts internes à leur société. L'orientation de ces pressions peut alors être spécifiée de diverses façons. La plupart des chercheurs favorisant cette approche font appel à une théorie économique pour identifier l'impact potentiel d'une décision sur certains secteurs particuliers, et à une théorie institutionnelle pour prédire quels secteurs auront la plus grande influence sur le gouvernement (Milner [1988] ; [1997] ; Frieden [1991] ; Garrett, Lange [1996]).

Ces approches ne sont pas sans valeur, en particulier pour certains cas spécifiques, mais les conceptions de l'intérêt national qu'elles génèrent sont souvent nébuleuses, ou d'une généralité limitée, surtout lorsqu'elles s'appuient sur des conditions économiques transitoires, ou de changeants parallélogrammes de forces sectorielles. Sans vouloir nier l'intérêt de ces alternatives, l'approche du capitalisme comparé développée ici propose une nouvelle spécification des processus par lesquels les États définissent leurs intérêts nationaux dans les

négociations économiques internationales. Elle suggère que leurs positions à l'égard des initiatives de réglementations nouvelles seront influencées par des jugements sur l'impact probable de ces nouvelles réglementations sur leurs propres nations, à savoir si elles sont susceptibles de renforcer ou bien de saper les avantages comparatifs institutionnels de leur économie nationale. Les gouvernements devraient donc être tentés de ne soutenir ces initiatives que lorsqu'elles ne menacent pas les institutions les plus nécessaires au maintien de l'avantage de compétitivité dont bénéficient leurs entreprises³⁹.

Fioretos ([1998] ; [2001]) applique cette approche aux positions défendues par la Grande-Bretagne, la Suède, la France et l'Allemagne dans les négociations conduisant au traité de Maastricht. Il montre qu'un grand nombre des conflits ayant opposé la Grande-Bretagne aux autres États membres de l'Union européenne, et qui conduisirent à un abandon par la Grande-Bretagne de la Charte sociale européenne, peuvent être attribués à la volonté des Britanniques de protéger les institutions de leur économie de marché libérale. De façon similaire, les positions des autres États-membres dans ces négociations correspondent à leurs propres préoccupations concernant la sauvegarde des infrastructures institutionnelles spécifiques à chacune des nations, et leurs types particuliers de relations interentreprises.

Cette approche peut être appliquée à un large éventail de questions liées à l'évolution de l'Union européenne. Les répugnances de l'Allemagne à accepter une profonde déréglementation financière peuvent provenir non seulement d'un simple désir de préserver les rentes de son secteur financier, mais aussi de son souci de préserver les capacités de contrôle des réseaux qui garantissent les termes auxquels ses entreprises ont accès au capital national (voir Story et Walter [1997]). Les efforts de la Grande-Bretagne en faveur des réglementations visant à favoriser la concurrence sur les marchés dans de nombreux secteurs pourraient refléter une volonté d'assurer un avantage de compétitivité à ses propres entreprises, dont les stratégies et les structures sont déjà adaptées à de tels environnements.

Certaines des positions adoptées par les États membres vis-à-vis du développement des institutions de l'Union européenne peuvent elles-mêmes s'expliquer dans ces termes. Le succès d'une économie nationale peut dépendre de ce qu'elle est ou non supervisée par un État doté d'institutions capables de générer le genre de politiques économiques susceptible de la soutenir. À mesure que l'Union européenne s'approprie de nouvelles responsabilités économiques, ses États membres veillent à s'assurer que les agences et les techniques mises en œuvre pour les administrer sont conformes aux besoins de leurs propres économies. Ainsi, on peut vraisemblablement s'attendre à ce que les États et autres acteurs des économies de marché coordonnées préfèrent des institutions favorables à l'établissement de contrats implicites entre les autorités publiques et les

39. Il convient, bien sûr, de noter que les États peuvent méjuger de l'impact de la réglementation proposée, et que d'autres facteurs entrent souvent en ligne de compte dans les calculs de l'intérêt national. Ces formulations sont profondément influencées par le travail de Fioretos [1998].

organisations patronales, tandis que leurs homologues des économies de marché libérales préféreront sans doute éviter les agences assez interventionnistes pour interférer avec le fonctionnement des mécanismes de marché. De telles considérations ne suffisent pas à expliquer totalement la structure des institutions européennes, mais elles peuvent peut-être y contribuer (voir Schmidt [1997] ; Pollack [1997]).

Ce point de vue pourrait contribuer à expliquer les raisons pour lesquelles il s'est avéré tellement difficile, pour l'Union européenne, de parvenir à une harmonisation totale de ses réglementations, et pourquoi elle a plutôt eu recours à la « reconnaissance mutuelle » des réglementations nationales (Nicolaidis [1993]). Les coûts de transaction à eux seuls ne semblent pas offrir une explication suffisante. Si les économies européennes étaient dotées de structures essentiellement similaires, il devrait être possible de s'accorder sur les « meilleures pratiques », en prévoyant une période de transition pour permettre aux retardataires de rattraper le niveau général. Mais il existe de profondes différences institutionnelles entre les économies politiques de l'Europe, différences sur lesquelles les entreprises s'appuient pour s'assurer un avantage de compétitivité. Même si, en tant qu'économies de marché, toutes peuvent s'accorder sur certaines mesures, tenter d'imposer des niveaux élevés d'homogénéité réglementaire aux États membres aurait pour effet de compromettre les institutions et les stratégies d'entreprises dont dépendent leurs avantages comparatifs. Il n'est donc guère surprenant que l'on ne soit parvenu à aucun consensus sur ces questions. Les enjeux, ici, dépassent la simple tradition nationale. Cette situation suggère qu'en dépit de quelques effets non négligeables, les négociations internationales ont peu de chances de devenir les véhicules de convergence institutionnelle transnationale espérés par certains⁴⁰.

LES DYNAMIQUES DE L'AJUSTEMENT ECONOMIQUE

Si nous avons jusqu'ici mis l'accent sur les différences relativement durables entre les économies politiques, notre conception de l'économie politique n'est cependant pas statique. Nous nous attendons au contraire à ce que les stratégies des entreprises, les choix politiques et les institutions de chaque nation évoluent en fonction des défis auxquels elles doivent faire face, et notre approche inclut quelques outils conceptuels utiles à la compréhension tant de la nature des défis contemporains, que de la forme que pourrait prendre cette évolution. Dans cette section, nous évoquerons quelques-uns des éléments dynamiques de l'analyse.

40. Comme le notent Streeck [1996] et Scharpf ([1995], chap. 2), précisément parce qu'ils n'ont pas le pouvoir de légiférer une convergence réglementaire, les régimes internationaux et l'Union européenne peuvent recourir à des mesures ayant pour effet d'exacerber la concurrence sur les marchés, intensifiant par là même les pressions vers la convergence provenant d'une autre direction, c'est-à-dire des processus de déréglementation compétitive. Ce point de vue mérite d'être considéré avec attention. Pour une discussion plus poussée, voir la section « mondialisation » dans Hall, Soskice [2001].

Le défi de la mondialisation

Les économies développées vivent à l'heure actuelle de profonds changements. Une révolution technologique est en train de créer des secteurs entièrement nouveaux basés sur la biotechnologie, les microprocesseurs et les télécommunications, dont les produits transforment les pratiques commerciales dans l'ensemble de l'économie. Une vague d'innovations managériales a incité les entreprises dans le monde entier à adopter de nouvelles formes de relations client-fournisseur, des systèmes d'inventaires en flux tendu, le contrôle de qualité et la production en équipe. L'activité économique se déplace du secteur industriel vers le secteur des services. Le capitalisme semble traverser un de ces « cycles de destruction créative » identifiés par Schumpeter [1950].

Si la technologie a fourni l'étincelle initiale de cette révolution, son accélérateur a été la libéralisation de l'économie internationale. La baisse des coûts des transports et des communications, la libéralisation des échanges et des régimes financiers ont suscité d'énormes flux de produits et de capital à travers les frontières nationales, y compris une importante augmentation des investissements étrangers directs. Toutes les économies développées sont aujourd'hui plus ouvertes qu'elles ne l'étaient il y a vingt ans, et l'intense concurrence internationale pousse de nombreuses entreprises vers l'innovation. La *globalisation* est devenue le mot clé de ces évolutions – un terme qui résume les espoirs de certains d'une prospérité à l'échelle globale, et les craintes d'autres que leur mode de vie ne disparaisse sous la poussée de forces internationales incontrôlables, même pour leurs gouvernements (Berger, Dore [1996] ; Keohane, Milner [1996] ; Friedman [1999])⁴¹. Dans le domaine de l'économie politique, la principale question soulevée par la globalisation concerne la stabilité des régimes réglementaires et des institutions nationales confrontés à l'augmentation des pressions compétitives (Boyer, Drache [1996] ; Rodrick [1997]). Les différences institutionnelles entre les nations, telles que nous venons de les identifier, demeureront-elles significatives ou bien les processus de déréglementation concurrentielle mis en marche par l'intégration internationale conduiront-ils toutes les économies vers un modèle commun de marché ?

À ces questions, la vision conventionnelle de la mondialisation qui prévaut dans la presse et dans une grande partie de la littérature offre une réponse inquiétante. Elle est bâtie sur trois éléments. Premièrement, elle perçoit les entreprises, de part et d'autre des frontières des nations, comme essentiellement similaires en termes de structures de base et de stratégies. Deuxièmement, elle associe la compétitivité des entreprises à leurs coûts de main-d'œuvre par unité, d'où il découle qu'un bon nombre d'entre elles choisiront de délocaliser leur production à l'étranger dès lors qu'elles seront en mesure d'y trouver une main-d'œuvre moins coûteuse. Et, troisièmement, ces propositions génèrent un mo-

41. Nous utiliserons le terme « globalisation » dans cet article pour nous référer aux évolutions qui ont permis aux entreprises de délocaliser leurs opérations à l'étranger, y compris la libéralisation des échanges, la déréglementation et l'expansion des marchés financiers internationaux, la nouvelle accessibilité et l'expansion des marchés des anciens pays communistes, et la baisse des coûts des transports et des communications.

dèle particulier de la dynamique politique engendrée par la mondialisation, du type suivant.

Face au mécontentement des entreprises, qui menacent de quitter l'économie, les gouvernements seraient soumis aux pressions des milieux d'affaires qui voudraient les voir modifier les cadres réglementaires nationaux afin d'abaisser les coûts de la main-d'œuvre, réduire les taux d'imposition et développer les marchés internes par le moyen de la déréglementation. La résistance à ces mesures provient, lorsqu'elle se manifeste, des organisations syndicales soucieuses de protéger les salaires de leurs membres, et des partis sociaux-démocrates soucieux de préserver les programmes sociaux. Les effets négatifs précis de la globalisation sur chacune des nations seront donc déterminés par le niveau de résistance politique que le mouvement syndical et la gauche politique seront à même de générer face aux propositions de changement. Mais, dans la mesure où les interdépendances internationales offrent une plus grande mobilité potentielle au capital qu'à la main-d'œuvre, l'équilibre des forces aurait basculé de façon flagrante en faveur du capital. Pour résumer, ce modèle prédit une déréglementation substantielle et une convergence des institutions économiques de part et d'autre des frontières des nations. La vision conventionnelle de la mondialisation avance une « hypothèse de convergence » aussi vigoureuse, mais considérablement moins optimiste dans ses implications, que celle formulée par de précédentes analyses fondées sur les théories de l'industrialisation (Kerr et al. [1960] ; Graubard [1964]).

À ce jour, les principales critiques de cette analyse se présentent sous deux formes. Certains chercheurs montrent que l'internationalisation des échanges et de la finance n'a pas été aussi radicale qu'on tend souvent à le penser, et qu'en outre elle n'est pas sans précédent. D'autres montrent que, face à ces évolutions, les gouvernements nationaux ne sont pas aussi démunis qu'ils apparaissent, car ils se sont simplement servis des institutions internationales, ou de l'excuse des pressions de la mondialisation, pour se livrer à des réformes que, de toute façon, ils souhaitaient mettre en œuvre (Wade [1996] ; Boyer [1996] ; Cohen [1996]). Ces deux arguments ont chacun leur validité. Néanmoins, l'analyse développée ici offre une perspective différente pour réévaluer les effets de la mondialisation.

Reconsidérer la globalisation

L'approche en termes de « variétés de capitalisme » questionne chacun des postulats qui sous-tendent la vision conventionnelle de la globalisation. Tout d'abord, les entreprises ne sont pas essentiellement similaires de part et d'autre des frontières des nations. Au contraire, les entreprises des économies de marché libérales et des économies de marché coordonnées développent des stratégies et des structures distinctives afin de tirer le maximum d'avantage des institutions favorisant la coordination dans l'économie, que cette coordination s'effectue sur les marchés ou hors marché. De nombreux indices suggèrent que les entreprises des différents types d'économies réagissent différemment à des

défis similaires (Knetter [1989]). Il en découle que, face à la globalisation, nous ne devrions pas nous attendre à des réponses identiques de leur part.

Deuxièmement, notre analyse suggère que les entreprises ne délocaliseront pas automatiquement leurs activités pour profiter de l'offre d'une main-d'œuvre à bas prix à l'étranger. Une main-d'œuvre à moindre coût, dotée de niveaux de qualifications et de productivité comparables, est certes toujours intéressante, mais les entreprises tirent également des avantages de compétitivité d'institutions nationales assurant leur soutien à des types spécifiques de relations inter et intra-entreprises. Bon nombre d'entreprises hésiteront à abandonner ces institutions dans le seul but de réduire leurs coûts de main-d'œuvre. Certains avantages comparatifs institutionnels tendent à rendre les entreprises moins mobiles que ne le suggèrent les théories qui ne prennent pas en compte ce facteur.

Bien entendu, la libéralisation internationale entraîne un certain déplacement des activités des entreprises au-delà des frontières nationales, dans la mesure où les entreprises cherchent à s'assurer l'accès à de nouveaux marchés et à de nouvelles sources d'approvisionnement, mais notre approche suggère certaines dimensions de ce déplacement que les approches conventionnelles n'anticipent nullement. Elle suggère, par exemple, que les entreprises des économies de marché libérales seront davantage tentées de délocaliser leurs activités à l'étranger pour s'assurer une main-d'œuvre à bas prix que celles basées dans les économies de marché coordonnées, car les premières coordonnent déjà leurs activités en s'appuyant sur les structures de marché que les nations les moins développées sont généralement en mesure d'offrir, tandis que les secondes poursuivent souvent des stratégies d'entreprise dépendantes de niveaux de qualification élevés et d'une infrastructure institutionnelle difficiles à assurer ailleurs.

Notre concept d'avantage comparatif institutionnel suggère également que les entreprises pourraient exploiter les nouvelles opportunités de mobilité qui leur sont offertes pour se lancer dans une certaine forme d'*arbitrage institutionnel*. Nous entendons par là que les sociétés pourraient délocaliser certaines activités particulières vers d'autres nations, dans le but de profiter des avantages offerts par les cadres institutionnels de ces économies politiques dans la poursuite de ces activités. Ainsi, certaines entreprises déplaceront peut-être certaines de leurs activités vers des économies de marché libérales, non pas simplement pour abaisser leurs coûts de main-d'œuvre, mais aussi pour s'assurer l'accès à un soutien institutionnel favorable à l'innovation radicale. Ceci contribue à expliquer les raisons pour lesquelles Nissan installe ses bureaux d'études en Californie, la Deutsche Bank se dote de filiales à Chicago et à Londres, et les sociétés pharmaceutiques allemandes ouvrent des laboratoires de recherche aux États-Unis. Certaines autres entreprises, à l'inverse, choisiront de déplacer d'autres activités vers des économies de marché coordonnées dans le but de s'assurer l'accès au contrôle de qualité, aux niveaux de qualification, et aux capacités d'innovation incrémentale offertes par leurs cadres institutionnels. C'est ainsi que General Motors implante son usine de production de moteurs à Düsseldorf

plutôt qu'en Espagne. Avec le temps, les redéploiements d'entreprises de cette sorte devraient accentuer les différences entre les cadres institutionnels nationaux, dès lors que les entreprises ayant délocalisé leurs opérations afin de bénéficier d'institutions particulières s'efforcent de les conserver.

Enfin, notre analyse questionne la dynamique politique monolithique qu'il est d'usage d'associer à la globalisation. Elle prédit une dynamique particulière dans les économies de marché libérales, et une autre dans les économies de marché coordonnées. Face à l'intensification de la concurrence internationale, les groupes d'intérêt représentant les milieux d'affaires dans les économies de marché libérales s'efforceront vraisemblablement d'exercer des pressions sur le gouvernement pour obtenir une déréglementation plus large, dans la mesure où les entreprises qui coordonnent leurs activités principalement sur le marché peuvent améliorer leurs compétences en généralisant cette dernière de façon plus agressive. Le gouvernement, selon toute vraisemblance, répondra favorablement à leurs attentes, dans la mesure où l'avantage comparatif de l'économie tout entière repose sur l'efficacité des mécanismes du marché. Le mouvement syndical opposera certes quelque résistance, provoquant quelques conflits sociaux relativement anodins. Mais, dans la mesure où le processus de libéralisation internationale accroît les options de sortie des entreprises des économies de marché libérales, l'équilibre des forces penchera vraisemblablement en faveur de ces dernières. Il en résultera sans doute un certain affaiblissement du mouvement syndical, et un processus substantiel de déréglementation, confirmant dans les grandes lignes les prédictions de la vision conventionnelle de la mondialisation.

Dans les économies de marché coordonnées, toutefois, la dynamique politique suscitée par la globalisation devrait être de nature bien différente. Ici, les gouvernements devraient adopter une position moins bienveillante à l'égard de la déréglementation, qui a pour effet de menacer l'avantage comparatif institutionnel de la nation⁴². Même si, dans ce contexte aussi, on entend quelques appels à la déréglementation, le monde des affaires est moins susceptible de leur accorder son soutien, car de nombreuses entreprises tirent des avantages de compétitivité de systèmes de relations contractuelles dépendant de la présence de régimes réglementaires les soutenant. Dans ces économies, les entreprises et les salariés ont des intérêts communs à défendre, car ils se sont engagés dans des investissements co-spécifiques du type qualifications spécifiques à une industrie. Ainsi, la dynamique politique mise en marche par la globalisation dans ces pays sera moins susceptible de générer des conflits sociaux, et sera vraisemblablement centrée sur la formation de coalitions traversant les classes sociales, dans la mesure où les entreprises et les salariés, réunis par d'intenses intérêts

42. Il convient de noter que nous ne prétendons nullement ici que tous les types d'institutions hors marché contribuent à l'efficacité de l'économie. Nous avons identifié quelques types spécifiques de relations inter et intra-entreprises, ainsi que les institutions de soutien que nous tenons pour essentielles à la bonne performance de l'entreprise. Il existe d'autres institutions « hors marché » dans bon nombre d'économies dont le seul effet est de générer des rentes en termes économiques ou de gêner le fonctionnement efficace de l'économie. L'important est de distinguer les unes des autres, et d'éviter de porter un jugement d'ensemble sur toutes les institutions « hors marché » en les qualifiant d'efficaces ou d'inefficaces.

communs dans certains régimes particuliers, formeront des alliances contre d'autres groupes favorisant des régimes différents (voir Swenson 1991, 1997)⁴³.

Tableau 2. *Évolutions de la densité des organisations syndicales et du niveau des négociations collectives, 1950-1992*

Économies de marché libérales

	Densité des organisations syndicales			Niveau des négociations (a)		
	1950-1973	1974-1984	1985-1998	1950-1973	1974-1984	1985-1998
Australie	54	52	49	3,0	3,1	3,0
Canada	30	33	32	1,0	1,8	1,0
Royaume-Uni	45	51	41	1,7	2,1	1,0
États-Unis	29	23	15	1,3	1,0	1,0
Moyenne EMC	39	40	34	1,7	2,0	1,5

Économies de marché coordonnées

	Densité des organisations syndicales			Niveau des négociations (a)		
	1950-1973	1974-1984	1985-1998	1950-1973	1974-1984	1985-1998
Autriche (a)	63	58	55	2,2	2,0	2,0
Belgique	48	68	69	2,0	2,9	2,5
Danemark	59	77	81	4,0	3,3	2,8
Finlande	41	78	88	3,2	2,8	2,8
Allemagne	38	40	37	2,0	2,0	2,0
Japon	34	31	25	1,4	2,0	2,0
Pays-Bas	40	36	28	3,7	3,4	2,1
Norvège	58	61	63	3,8	3,6	3,6
Suède	71	86	95	3,7	3,7	2,9
Suisse	37	35	29	2,0	2,0	2,0
Moyenne EML	49	57	57	2,8	2,8	2,5

1 : accords salariaux au niveau de l'unité de production ; 2 : accords salariaux au niveau de l'industrie ; 3 : accords salariaux au niveau national, sans sanctions ; 4 : accords salariaux au niveau national, avec sanctions. La valeur enregistrée représente une moyenne pour la période indiquée.

Les données concernant les organisations syndicales couvrent une période allant jusqu'à 1989.

Sources : Visser, compilé dans Golden et autres [1997]

Cette analyse explique plusieurs résultats en matière de choix et de structures politiques qui demeureraient autrement mystérieux. Certains s'attendaient à ce que la mondialisation résulte en un affaiblissement du mouvement syndical

43. Notons que cette observation correspond aux prédictions de Frieden, Rogowski [1996], à savoir que les conflits de classe sont plus probables dans des économies où prédominent les investissements transférables, tandis que les conflits de secteur caractérisés par des coalitions interclasses auront davantage tendance à se produire dans les économies marquées par une forte spécificité des investissements

dans l'ensemble du monde industriel. Cependant, les données comparatives montrent que le nombre d'adhérents et la place des négociations collectives ont décliné plus fortement dans certaines nations que dans d'autres (Lange et d'autres [1995] ; Ebbinghaus, Visser [2000]). Notre analyse prédit la plupart des tendances effectivement observées (voir tableau 2). Le mouvement syndical a été affaibli par les initiatives des entreprises et par la déréglementation dans les économies de marché libérales, mais il demeure puissant dans les économies de marché coordonnées, où des coalitions traversant les classes sociales aident à le préserver, en même temps qu'un certain degré de coordination sur les salaires (voir aussi Thelen [2001]).

Au lieu du mouvement monolithique vers la déréglementation auquel beaucoup s'attendent dans le contexte de la globalisation, notre analyse prédit une réponse duale, caractérisée par une large mesure de déréglementation dans les économies de marché libérales, et un mouvement limité vers cette déréglementation dans les économies de marché coordonnées⁴⁴. C'est exactement la tendance qui s'est manifestée dans l'ensemble des nations de l'OCDE au cours des récentes décennies.

La déréglementation a pris une ampleur considérable dans les économies de marché libérales de Grande-Bretagne, des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande, du Canada et de l'Australie, mais elle est beaucoup plus limitée dans les économies de marché coordonnées d'Europe du Nord et d'Extrême-Orient (Vogel [1996] ; Ellis [1998] ; Wood [1997] ; King, Wood [1999])⁴⁵. De plus, Wood et Thelen ont constaté des choix politiques tout à fait conformes aux prédictions de cette approche, tant dans des économies de marché libérales que dans des économies de marché coordonnées au cours de ces dernières années (Wood [1997] ; [2001] ; Thelen [2000], [2001]).

Au bout du compte, il n'est guère surprenant que l'augmentation du flux des échanges n'ait pas gommé les différences institutionnelles entre les nations. Après tout, les échanges mondiaux n'ont cessé de se développer depuis cinquante ans sans imposer une quelconque convergence. L'avantage comparatif institutionnel signifie qu'il arrive fréquemment que les nations prospèrent, non pas en devenant plus similaires, mais en valorisant leurs différences institutionnelles de manière constructive⁴⁶.

44. Nous utilisons le terme « déréglementation » comme un raccourci pratique pour nous référer aux politiques qui ont pour effet de supprimer des réglementations visant à limiter la concurrence, d'élargir le rôle des marchés dans l'allocation des ressources, ou de privilégier les incitations basées sur le marché dans l'économie. Bien entendu, nous reconnaissons que toute déréglementation est, implicitement, une forme de re-réglementation (Vogel [1996]).

45. Nous prédisons une certaine occurrence de la déréglementation dans les économies de marché coordonnées car, outre les mécanismes hors marché, elles font aussi appel aux mécanismes des marchés, dont le fonctionnement peut-être amélioré par un certain degré de déréglementation.

46. Les effets de l'intégration des échanges semblent avoir pesé moins lourdement sur les différences entre les économies de marché libérales et les économies de marché coordonnées, et davantage sur certaines pratiques interventionnistes de l'État autrefois prévalantes en France et dans le monde en voie de développement, devant le constat fait par ces gouvernements, que les politiques dirigistes ne peuvent garantir la compétitivité sur les marchés internationaux (voir Hall [1990] ; Ziegler [1997] ; McArthur et Scott [1969]).

Évolutions de la gouvernance des entreprises

La globalisation comporte néanmoins un autre aspect générant des effets que d'aucuns s'accordent à considérer comme plus ambigus. Il s'agit des pressions résultant de l'internationalisation des marchés financiers, où les évolutions récentes ont été spectaculaires, sinon sans précédent⁴⁷. Les flux internationaux de capitaux ont augmenté de façon exponentielle au cours des deux dernières décennies, élevant les niveaux d'investissements, directs et sous forme de portefeuilles (Simmons [1999]). Ceci met la pression sur les institutions des économies de marché coordonnées de diverses façons. Les marchés financiers internationaux ont acquis une importance croissante en tant que sources de capital des grandes entreprises. Mais, faute de pouvoir contrôler les progrès d'une entreprise donnée, les investisseurs lointains préfèrent en général apporter leur capital à des conditions strictement définies par des contrats privilégiant les critères transparents contenus dans les bilans. Il en résulte que les entreprises désireuses d'accéder à ces financements sont confrontées à la nécessité de revoir leurs normes de transparence, nommer des directeurs indépendants et assurer les niveaux élevés de bénéfices associés à la valeur de l'actionnariat – *shareholder value*.

D'une plus grande importance encore est la vague internationale de fusions volontaires et de rachats qui a déferlé sur les économies au cours de la dernière décennie, alors que les entreprises tentaient de se repositionner afin de profiter de la libéralisation des marchés mondiaux. Ce phénomène a eu plus d'un effet. Les entreprises basées dans des économies de marché coordonnées telles que l'Allemagne, qui traditionnellement n'attachaient pas autant d'importance à leur taux de profit ou au cours de leur action que les entreprises américaines, s'intéressent désormais de près à ces facteurs, car beaucoup d'entre elles espèrent utiliser leurs propres actions pour acquérir des sociétés à l'étranger, et consolider ainsi leur compétitivité sur des marchés mondiaux qui, aujourd'hui s'ouvrent et évoluent rapidement⁴⁸. Des actions bien cotées peuvent constituer un atout de poids face à la concurrence lors de fusions ou d'acquisitions contestées.

D'une façon similaire, certaines grandes banques et compagnies d'assurances dans les économies de marché coordonnées, qui cultivaient autrefois d'étroites relations avec les entreprises industrielles, se sont progressivement désengagées vis-à-vis d'elles afin de libérer des ressources destinées à leur propre expansion mondiale. Le gouvernement allemand a récemment facilité ces manœuvres en réduisant l'impôt sur les plus-values provenant de la vente des actions de ces sociétés. Dès lors que ce genre de manœuvre réduit la participation croisée au point de compromettre la protection qu'elle offrait aux entreprises contre les prises de contrôle hostile, ou que les réglementations de l'État concernant ces acquisitions se relâchent, le risque d'une prise de contrôle

47. Comme le souligne Zevin [1992], les marchés boursiers internationaux étaient probablement plus intégrés durant les décennies précédant la Première Guerre mondiale qu'ils ne l'ont été depuis.

48. Nous remercions Michel Goyer d'avoir attiré notre attention sur ce point (voir Goyer [2001])

hostile pourrait inciter les entreprises des économies de marché coordonnées à élaborer de nouvelles stratégies. De nombreuses entreprises se trouveraient alors dans l'obligation de surveiller plus attentivement le cours de leur action et leur taux de profit afin de décourager les éventuelles tentatives de prise de contrôle.

Ces évolutions menacent les pratiques traditionnelles dans les économies de marché coordonnées, et ce de plusieurs façons. D'abord, elles peuvent potentiellement désorganiser les systèmes complexes de participations croisées et de liens interentreprises qui rendent possible le contrôle des réseaux, réduisant, par la même occasion, l'accès des entreprises au financement non dépendant de la profitabilité immédiate. De plus, elles pourraient pousser les entreprises, dont les stratégies et les structures étaient jusqu'ici sensibles aux intérêts d'un large éventail d'acteurs, y compris les salariés, à se concentrer davantage sur l'intérêt des investisseurs d'une part et les taux de profit d'autre part, réduisant par là même leur capacité à s'engager dans des relations à long terme fiables, fondées sur la collaboration avec d'autres entreprises et avec les salariés. Ce phénomène pourrait engendrer des changements stratégiques jusque dans les régimes de production.

Pendant, sans aller jusqu'à nier son importance, l'impact du développement des marchés financiers internationaux peut facilement être mal interprété. Il ne fait guère de doute que les grandes entreprises des économies de marché coordonnées seront obligées de produire les taux de profit réels à long terme, intégrant les primes de risque, qu'exigent les marchés financiers mondiaux. Mais ce fait n'exclut pas les pratiques de management internes visant à maximiser l'avantage comparatif institutionnel. Ces pressions ont amené de nombreuses entreprises à cultiver des relations plus étroites avec les comités d'entreprise plutôt que le contraire, tout simplement parce que la coopération des salariés devient plus — et non pas moins — importante dans de tels contextes. Du reste, il ne serait pas rationnel, de la part des actionnaires, de poursuivre des stratégies insistant sur des pratiques de management anglo-saxonnes si celles-ci ont pour effet de diminuer les taux de profit.

Le cas de l'Allemagne représente un bon exemple. S'il est vrai que les grandes banques allemandes sont à la recherche d'un rôle mondial, elles conservent néanmoins des liens étroits avec l'industrie allemande, et les banques régionales maintiennent d'importantes relations de type *Hausbank* (voir Ziegler [2000] ; Griffin [2000] ; Vitols [2000])⁴⁹. De nombreuses entreprises allemandes ont adopté les normes internationales de comptabilité, mais elles comptent encore peu de directeurs indépendants dans leurs conseils d'administration, et le maintien des cours de l'action a souvent servi de simple slogan pour justifier des restructurations qui auraient été nécessaires dans tous les cas. Si les prises de contrôle hostiles sont devenues plus communes en France, elles demeurent rares en Allemagne, où les régimes réglementaires et les participations croisées

49. Le rôle important joué par les banques allemandes dans le renflouement du groupe de bâtiment Philip Holzman en fournit un exemple.

les rendent plus difficiles⁵⁰. La gouvernance des entreprises évolue, certes, mais à un rythme qui pourrait permettre aux entreprises de préserver de nombreux aspects de leurs stratégies traditionnelles.

Analyser les changements des systèmes nationaux

Une grande partie des travaux concernant le capitalisme comparé est dépourvue de toute représentation argumentée du processus de changement des systèmes nationaux. Il en résulte que la littérature sur la globalisation tend à se regrouper autour de deux pôles. D'un côté, on trouve des travaux focalisés sur les institutions et les diverses façons dont elles reproduisent des configurations de comportement stables. Leur point de vue relativement statique suggère que les systèmes nationaux subiront vraisemblablement peu de changements dans le contexte de la globalisation. De l'autre, on trouve des travaux attribuant une grande force aux pressions liées à la globalisation, et qui tendent à considérer les pratiques nationales comme des facteurs d'inertie qui seront transformés par ces pressions.

Notre approche offre une analyse plus dynamique des économies politiques nationales, dans la mesure où elle anticipe le changement susceptible de les affecter et inclut des propositions spécifiques concernant les processus par lesquels ce changement peut se produire. Certains de ces processus devraient déjà être évidents après l'argument que nous venons de développer concernant la mondialisation. Les implications majeures liées aux aspects dynamiques de cette approche sont les suivants.

Les économies politiques nationales sont fréquemment soumises à des chocs exogènes provenant d'une économie mondiale dans laquelle les technologies, les produits et les goûts sont en constante mutation. Souvent, ces chocs ébranlent les équilibres autour desquels les acteurs économiques coordonnent leur action, et se heurtent aux pratiques traditionnelles des entreprises. En réponse à ces défis, les entreprises s'efforcent de modifier leurs pratiques afin de préserver leurs avantages en termes de compétitivité, y compris les avantages comparatifs institutionnels. Ainsi, une grande partie du processus d'ajustement sera orientée vers la reconstruction institutionnelle de l'avantage comparatif. Sous l'effet de ce processus, les entreprises et les individus seront appelés à modifier leurs investissements relationnels, dans une recherche de compétences nouvelles impliquant la création de nouveaux liens avec d'autres entreprises ou avec les salariés.

Pour ce faire, ils s'appuieront sur les structures institutionnelles existantes destinées à soutenir la coordination dans l'économie, y compris celles dont le but est de permettre la délibération et la négociation d'engagements fiables. Dans de nombreux cas, la coopération du gouvernement sera nécessaire aux entreprises, mais il nous semble probable que les gouvernements répondront

50. En 1999, la part de capitalisation provenant des noyaux durs d'actionnaires et des banques allemandes dans les entreprises cotées au DAX-30 allemand représentait encore 30% des actions de ces entreprises (données fournies par Michel Goyer)

positivement aux efforts visant à restaurer la coordination, car ils subiront des pressions dans ce sens de la part des organisations patronales et syndicales et des électeurs ayant d'importants intérêts dans les institutions existantes (Iversen, Soskice [2000] ; Wood [2001]). Toutefois, dès lors que la coordination suppose l'interaction stratégique, il faudra davantage qu'un simple soutien institutionnel pour l'établir. Cette sorte de coordination dépend aussi de la présence d'un savoir commun constitué d'un ensemble de croyances reflétant des accords relativement complets sur le rôle et les intérêts de chacun des participants du dispositif, et un certain degré de confiance en la fiabilité des institutions concernées. Les chocs économiques, et les actions ponctuelles destinées à leur faire face, peuvent ébranler de tels arrangements. Par conséquent, leur rétablissement sera une composante essentielle — et difficile — du processus d'ajustement.

Cette proposition comporte plusieurs corollaires. Premièrement, si nous prévoyons que les entreprises s'efforceront de soutenir ou de rétablir les formes de coordination sur lesquelles elles avaient bâti leur compétitivité, il demeure qu'après un choc économique, ces efforts pourraient nécessiter une modification des institutions et des pratiques présentes dans l'économie. Deuxièmement, l'importance du savoir commun pour la réussite des interactions stratégiques implique une certaine asymétrie dans le développement potentiel de ces systèmes. Dans la mesure où ils ont peu d'expérience d'une telle coordination sous-tendant le savoir commun requis, les économies de marché libérales éprouveront une certaine difficulté à développer la coordination hors marché telle qu'elle s'effectue couramment dans les économies de marché coordonnées, même lorsque les institutions appropriées peuvent être mises en place. Dans la mesure où les relations de marché n'exigent pas les mêmes niveaux de savoir commun, toutefois, les économies de marché coordonnées qui dérèglementent afin de se rapprocher des économies de marché libérales, ne rencontrent pas ces contraintes. Néanmoins, la communauté des affaires dans les économies de marché coordonnées ne soutiendra pas automatiquement les initiatives de dérèglementation, dans la mesure où de nombreuses entreprises préféreront peut-être conserver des avantages de compétitivité conditionnés par des niveaux élevés de réglementation.

Dans ces processus d'ajustement, les complémentarités institutionnelles devraient jouer un rôle important, encore qu'ambigu. D'un côté, elles font naître l'éventualité que les réformes institutionnelles dans une sphère de l'économie feront boule de neige, provoquant également des changements dans une autre sphère. Si les marchés financiers des économies de marché coordonnées font l'objet d'une dérèglementation, par exemple, il deviendra peut-être plus difficile pour les entreprises de garantir la stabilité de l'emploi. Ceci pourrait signifier qu'il leur sera plus difficile de recruter une main-d'œuvre qualifiée, ou de s'assurer la loyauté des salariés, conduisant au bout du compte à des changements majeurs concernant les régimes de production (voir Aoki [1994]). La dérèglementation financière pourrait donc bien être le fil qui défera la trame entière des économies de marché coordonnées. Par ailleurs, les complémentari-

tés institutionnelles génèrent des désincitations au changement radical. Les entreprises et autres acteurs pourraient tenter de préserver certains dispositifs dans une sphère de l'économie dans le but de protéger des institutions complémentaires ou des synergies avec d'autres institutions, situées dans d'autres sphères et auxquelles ils tiennent. Beaucoup d'entreprises allemandes ont déployé des efforts considérables pour réviser plutôt qu'abolir leurs programmes de formation professionnelle, car leur fonctionnement repose sur des régimes de production exigeant des types particuliers de qualifications.

Les récentes difficultés auxquelles s'est heurté le système allemand de coordination des salaires illustre parfaitement le type de problèmes d'ajustement que les économies de marché coordonnées sont susceptibles de rencontrer⁵¹. Durant de nombreuses années, la capacité de ce système à générer des augmentations de salaires assez modestes pour préserver la compétitivité des entreprises s'est appuyée sur le pouvoir des organisations patronales d'organiser la résistance contre les revendications salariales exorbitantes, en orchestrant, lorsque c'était nécessaire, des lock-out contre leur main-d'œuvre. Dans de nombreux cas, les grandes entreprises d'un secteur ont résisté à des accords salariaux de branche jugés trop coûteux, même lorsqu'elles étaient financièrement en mesure de s'y conformer, et ce par solidarité envers des entreprises de taille plus modeste qui en étaient incapables, n'augmentant les salaires de leurs propres salariés qu'après qu'un accord satisfaisant a été trouvé pour la branche.

Dans certains secteurs, les grandes entreprises ont désormais rationalisé leurs activités afin de profiter des opportunités offertes par une plus grande intégration internationale, délocalisant certaines activités à l'étranger et reconfigurant leurs filières d'approvisionnement. Il en résulte qu'elles sont devenues de plus en plus vulnérables aux interruptions de production, et par là même hostiles aux lock-out. Néanmoins, cette nouvelle attitude a perturbé l'équilibre pré-existant. Sans la coopération des grandes entreprises, les organisations patronales ne sont plus en mesure d'organiser efficacement la résistance aux revendications salariales. Il en résulte que certaines entreprises, de taille plus modeste, ou moins efficaces, tendent à ne plus le faire. D'autre part, les leaders syndicaux, qui normalement seraient tentés d'avaliser des augmentations de salaire modestes dans le but de préserver l'emploi, se trouvent désormais dans l'incapacité de le faire à cause des pressions qu'ils subissent de la part de leurs militants, dont les revendications ne sont plus freinées par la menace d'un lock-out⁵². Il en a résulté une certaine détérioration de l'efficacité de la coordination autour des salaires, et de celle des organisations patronales dans certains secteurs de l'économie allemande (Thelen, Kume [1999a] ; Thelen, Wijnbergen [2000] ; voir aussi Manow, Seils [2000]).

51. Nous devons cet exemple à Kathleen Thelen (voir Thelen & Kume [1999a] ; Thelen & Wijnbergen [2000]).

52. Bien entendu, avec l'avènement de l'union économique et monétaire, la Bundesbank n'est plus en mesure de discipliner les syndicats en les menaçant de politiques monétaires plus rigoristes, et la capacité de la Banque centrale européenne d'obtenir cette discipline est encore beaucoup plus faible, car elle est plus détachée de l'économie allemande (voir Hall et Franzese [1998]).

Ceci est le type même du problème d'ajustement que l'on rencontre souvent dans les contextes de coordination. Il existe cependant de bonnes raisons de croire qu'une coordination efficace peut être rétablie dans la plupart des cas. Comme le souligne Thelen [2001], de tels problèmes ne sont pas inconnus dans les économies de marché coordonnées. Les équilibres autour desquels les acteurs coordonnent leurs activités ont été perturbés de nombreuses fois dans le passé par divers chocs économiques. Dans chacun de ces cas, de nouveaux équilibres ont été atteints par des processus de négociation et de compromis. Il n'est pas impossible que le processus d'ajustement passe par une période de conflit et de résultats sous-optimaux, tandis que chacune des parties mesure le pouvoir et la détermination de l'autre. Mais la présence d'institutions dans lesquelles le pouvoir des acteurs est engagé, qu'il s'agisse du patronat ou des organisations syndicales, les incite fortement à coopérer ensemble, et l'existence d'institutions de délibération favorise la coordination.

Dans des « économies négociées », l'ajustement est souvent plus lent que dans les économies coordonnées principalement par les marchés. Mais les marchés ne génèrent pas nécessairement des résultats supérieurs. Dès lors que des organisations patronales et syndicales représentatives sont dotées d'une « capacité stratégique » importante et sont fortement incitées à parvenir à un accord, les résultats peuvent s'avérer également satisfaisants⁵³. L'histoire des économies de marché coordonnées abonde d'exemples où ces dernières ont réussi à faire face à ces défis (Hall [1997] ; *Global Economic Forum* [2000]). En Suède, par exemple, des négociations au plus haut niveau furent interrompues dans les années 1980 parce qu'elles ne répondaient plus aux besoins des entreprises confrontées aux nouvelles technologies et à une concurrence internationale de plus en plus vive, mais les organisations syndicales et le patronat développèrent de nouvelles formes de négociations salariales re-coordonnées au niveau sectoriel plutôt que de se replier tout simplement sur des dispositifs de type libéral (Pontusson, Swenson [1996]).

En résumé, l'approche détaillée dans cet article vise non seulement à identifier d'importantes tendances à la similarité et à la différence de part et d'autre des frontières nationales, mais aussi à éclairer les processus responsables du changement dans les économies politiques de chaque nation. Elle anticipe des changements institutionnels dans toutes les démocraties développées confrontées aux défis contemporains, mais offre un cadre théorique dans lequel la portée de ces changements peut être évaluée.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGHION Ph., HOWITT P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

53. Par « capacité stratégique », nous entendons la capacité de formuler une stratégie collective pour le groupe et de mobiliser le groupe autour de cette stratégie. Généralement, cela présuppose une organisation fortement articulée.

- ALBERT M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Le Seuil.
- ALBERT M. (1993). *Capitalism against Capitalism*, Londres, Whurr.
- ALT J. E., FRIEDEN J., GILLIGAN M., RODRIK D., ROGOWSKI R. (1996), « The Political Economy of International Trade : Enduring Puzzles and an Agenda for Inquiry », *Comparative Political Studies*, 29 (6), p. 689-717.
- ALVAREZ M. R., GARRETT G., LANGE P. (1991), « Government Partisanship, Labor Organization, and Macroeconomic Performance », *American Political Science Review*, 85, juin, p. 539-556.
- AOKI M. (1994), « The Japanese Firm as a System of Attributes : A Survey and Research Agenda », dans AOKI Masahiko (ed.), *The Japanese Firm : Sources of Competitive Strength*, Clarendon Press, p. 11-40.
- BARRO R. J., SALA-I-MARTIN X. (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- BATES R. (1997), *Open-Economy Politics : The Political Economy of the World Coffee Trade*, Princeton, Princeton University Press.
- BERGER S. (ed.) (1981), *Organizing Interests in Western Europe : Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BERGER S., DORE R. (eds) (1996), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca (NY), Cornell University Press.
- BORRUS M., ZYSMAN J. (1997), « Wintelism and the Changing Terms of Global Competition : Prototype of the Future ? », *BRIE Working Paper 96B*, février, Berkeley (Ca), BRIE.
- BOYER R. (1990), *The Regulation School : A Critical Introduction*. New York, Columbia University Press.
- BOYER R. (1996), « The Convergence Hypothesis Revisited : Globalization but Still the Century of Nations ? », dans BERGER Suzanne et DORE Ronald (eds), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca (NY), Cornell University Press, p. 29-59.
- BOYER R., DRACHE D. (eds) (1996), *States against Markets*, New York, Routledge.
- BUSCH M. (1999), *Trade Warriors*, New York, Cambridge University Press.
- CABALLERO R., HAMOUR M. (1998), « The Macroeconomics of Specificity », *Journal of Political Economy*, 106, Août, p. 724-767.
- CALMFORS L., DRIFFILL J. (1988), « Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance », *Economic Policy*, 6, avril, p. 13 – 61.
- CALVERT R. (1995), « The Rational Choice Theory of Social Institutions : Cooperation, Coordination, and Communication », dans BANKS J., HANUSHEK E. (ed.), *Modern Political Economy*, New York, Cambridge University Press, p. 216-267.
- CAMERON D. R. (1984), « Social Democracy, Corporatism, Labor Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society », dans GOLDTHORPE John H. (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism : Studies in the Political Economy of Western European Nations*, New York, Oxford University Press, p. 143-178.
- CAMPBELL J. L., HOLLINGSWORTH R., LINDBERG L. (1991), *Governance of the American Economy*, New York, Cambridge University Press.
- CASPER S. (1997), « Reconfiguring Institutions : The Political Economy of Legal Development in Germany and the United States », Ph.D. dissertation, Cornell University, Ithaca, NY.
- CASPER S. (2001), « The Legal Framework for Corporate Governance : The Influence of Contract Law on Company Strategies in Germany and the United States », dans HALL Peter A., SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 387-416.
- CHANDLER A. (1974), *The Visible Hand*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

- CHANDLER A., DAEMS H. (eds) (1980). *Managerial Hierarchies : Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Corporation*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- COHEN E. (1996), *La Tentation hexagonale*, Paris, Fayard.
- COX A. (1986), *The State, Finance and Industry*, Brighton, Wheatsheaf.
- CULPEPPER P. (1998), « Rethinking Reform : The Politics of Decentralized Cooperation in France and Germany », Ph.D. dissertation, Harvard University.
- CULPEPPER P. (2000), « Can the State Create Cooperation ? Problems of Reforming the Labor Supply in France », *Journal of Public Policy*, 20 (3), p. 247-269.
- CULPEPPER P. (2001), « Employer, Public Policy, and the Politics of Decentralized Cooperation in Germany and France », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 275-306.
- CULPEPPER P. (2002), *Rethinking Reform : The Politics of Decentralized Cooperation in the Advanced Industrial Countries*, (Forthcoming).
- CULPEPPER P., FINEGOLD D. (eds) (1999), *The German Skills Machine*, Oxford, Berghahn.
- CUSACK Th. R., FROSCHE A. (2000), « Simple-Based Weightings of Scientific Linkage Scores for US Patent Data : A Comparison with Grupp & al. Assessments Based on Data from the European Patent Office », Berlin, Wissenschaftszentrum. *Working Paper*.
- DEINIGER K., SQUIRE L., (1996), « Measuring Income Inequality : A New Data-Base », *Development Discussion Paper* No. 537, Harvard Institute for International Development.
- DIMAGGIO P., POWELL W. (1991), « Introduction », dans *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, p. 1-40.
- DORE R. (1986), *Flexible Rigidities*. Stanford (Ca), Stanford University Press.
- DOSI G., FREEMAN C., NELSON R., SILVERBERG G., SOETE L. (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter.
- EBBINGHAUS B., VISSER J. (2000), *Trade Unions in Western Europe since 1945*. London : Macmillan.
- EDQUIST Ch. (1997), *Systems of Innovation*. London : Pinter.
- EICHENGREEN B. (1997), « Institutions and Economic Growth after World War II », dans CRAFTS N. and TONIOLO G. (eds), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 38-72.
- ELLIS J. W. (1998), « Voting for Markets or Marketing for Votes : The Politics of Neo-Liberal Economic Reform », Ph.D. Dissertation, Department of Government, Harvard University.
- ELSTER J. (ed.) (1998), *Deliberative Democracy*, New York, Cambridge University Press.
- ESPING-ANDERSEN G. (1990), *Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.
- ESTEVEZ-ABE M. (1999), « Welfare and Capitalism in Contemporary Japan », Ph.D. dissertation, Department of Government, Harvard University.
- ESTEVEZ-ABE M., IVERSEN T., SOSKICE D. (2001), « Social Protection and the Formation of Skills : A Reinterpretation of the Welfare State », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 145-183.
- ESTRIN S., HOLMES P. (1983), *French Planning in Theory and Practice*, Londres, Allen & Unwin.
- FINEGOLD D., SOSKICE D. (1988), « The Failure of Training in Britain : Analysis and Prescription », *Oxford Review of Economic Policy*, 4 (3), p. 21-53.

FIORETOS O. K. (2000), « Creative Reconstruction : National Capitalisms and European Integration, 1957 – 99 », University of Wisconsin-Madison. Typescript.

FIORETOS O. K. (2001), « The Domestic Sources of Multilateral Preferences : Varieties of Capitalisms in the European Community », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 213-244.

FIORETOS O. K. (1998), « Anchoring Adjustment : Globalization, Varieties of Capitalism, and the Domestic Sources of Multilateralism », Ph.D. Dissertation, Columbia University.

FRANZESE R. J. Jr (2001), « Institutional and Sectoral Interactions in Monetary Policy and Wage/Price-Bargaining », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds) *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 104-144.

FRANZESE R. J. Jr (2002), Forthcoming. *Explaining Macroeconomic Policies : Institutional Interactions in the Evolving Political Economies of Developed Democracies*, New York, Cambridge University Press.

FRIEDEN J. (1991), « Invested Interests : The Politics of National Income Policies in a World of Global Finance », *International Organization*, 45 (4), Autumn, p. 425-451.

FRIEDEN J., ROGOWSKI R. (1996), « The Impact of the International Economy on National Policies : An Analytical Overview », dans KEOHANE R., MILNER H. (ed.), *Internationalization and Domestic Politics*, New York, Cambridge University Press, p. 25-47.

FRIEDMAN Th. (1999), *The Lexus and the Olive Tree*, New York, Farrar, Straus et Giroux.

FUDENBERG D., MASKIN E. (1986), « The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting and Incomplete Information », *Econometrica*, 54, mai, p. 533-554.

GAMBLE A., WALKLAND S. (1984), *Britain's Party System and Economic Policy 1945-1983*, Oxford, Clarendon.

GARRETT G., LANGE P. (1996), « Internationalization, Institutions, and Political Change », dans KEOHANE R. O., MILNER H. V. (eds), *Internationalization and Domestic Politics*, New York, Cambridge University Press, p. 48-75.

GLOBAL ECONOMIC FORUM (2000), *World Competitiveness Report*, New York, Oxford University Press.

GOLDEN M. (1993), « The Dynamics of Trade Unionism and National Economic Performance », *American Political Science Review*, 87, Juin, p. 439-454.

GOLDEN M., LANGE P., WALLERSTEIN M. (1997), « Union Centralization among Advanced Industrial Societies : An Empirical Study », Dataset available at <http://www.shelley.sscnet.ucla.edu/data>.

GOLDTHORPE J. H. (ed.) (1984), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, New York, Oxford University Press.

GOYER M. (1998), « Governments, Markets, and Growth Revisited : Corporate Governance in France and Japan, 1965 – 98 », Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Boston.

GRANOVETTER M. (1985), « Economic Action and Social Structures : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91 (3), p. 481-510.

GRAUBARD S. (1964), *A New Europe ?* Boston, Beacon Press.

GRIFFIN J. (2000), « Making Money Talk : A New Bank – Firm Relationship in German Banking ? », Paper presented to the Annual Conference of the Society for the Advancement of Socio-economics, Londres, juillet.

- GROSSMAN G., HELPMANN E. (1992), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- HALL P. A. (1986), *Governing the Economy : The Politics of State Intervention in Britain and France*, New York, Oxford University Press.
- HALL P. A. (1990), « The State and the Market », dans HALL Peter A. , HAYWARD Jack, et MACHIN Howard (eds), *Developments in French Politics*, ed.. Londres, Macmillan, p. 171-187.
- HALL P. A. (1997), « The Political Economy of Adjustment in Germany », dans NASCHOLD Frieder, SOSKICE David, HANCKÉ Bob, et JURGENS Ulrich (eds), *Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation*, Berlin, Sigma, p. 293-317.
- HALL P. A., FRANZESE R. Jr. (1998), « Mixed Signals : Central Bank Independence, Coordinated Wage Bargaining, and European Monetary Union », *International Organisation*, 52, Summer, p. 502-536.
- HANCKÉ B. (2001), « Revisiting the French Model : Coordination and Restructuring in French Industry », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 307-334.
- HANCKÉ B. (2002), « Many Roads to Flexibility. How Large Firms Built Flexible Regional Production Systems in France », (Forthcoming).
- HELPMANN E. (1984), « Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory », dans JONES R. W. and KENEN P. B. (ed.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North Holland, p. 325-366.
- HERRIGEL G. (1996), *Industrial Constructions : The Sources of German Industrial Power*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HOLLINGSWORTH R. J., SCHMITTER Ph. C., STREECK W. (eds) (1994), *Governing Capitalist Economies*, New York, Oxford University Press.
- HOLLINGSWORTH R. J., BOYER R. (eds) (1997), *Contemporary Capitalism : The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- IVERSEN T., SOSKICE D. (2000), « An Asset Theory of Social Policy Preferences », Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Wardman Park.
- JAIKUMAR R. (1986), « Postindustrial Manufacturing », *Harvard Business Review*, novembre-décembre, p. 69-76.
- JOHNSON Ch. (1982), *MITI and the Japanese Miracle : The Growth of Industrial Policy 1925 – 1975*, Stanford (Ca), Stanford University Press.
- KATZENSTEIN P. J. (ed.) (1978a), *Between Power and Plenty*, Madison, University of Wisconsin Press.
- KATZENSTEIN P. J. (1978b), « Conclusion : Domestic Sources and Strategies of Foreign Economic Policy », dans KATZENSTEIN Peter J. (ed.), *Between Power and Plenty : Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison, University of Wisconsin Press, p. 295-336.
- KATZENSTEIN P. J. (1987). *Policy and Politics in West Germany : The Growth of a Semi-Sovereign State*, Philadelphia, Temple University Press.
- KEOHANE R. (1984), *After Hegemony*, Princeton, Princeton University Press.
- KEOHANE R., MILNER H. V. (eds) (1996), *Internationalization and Domestic Politics*, New York, Cambridge University Press.
- KERR C. (1960), *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

KING D., WOOD S. (1999), « The Political Economy of Neoliberalism : Britain and the United States in the 1980s », dans KITSCHOLT H., LANGE P., MARKS G., STEPHENS J. D. (eds), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 371-397.

KNETTER M. (1989), « Price Discrimination by US and German Exporters », *American Economic Review*, 79 (1), p. 198-210.

KNIGHT J. (1992), *Institutions and Social Conflict*. New York : Cambridge University Press.

KRASNER S. D. (1983b), *International Regimes*. Ithaca (NY), Cornell University Press.

KREPS D. (1990). « Corporate Culture and Economic Theory », dans ALT J. E. and SHEPSON K. A. (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, New York, Cambridge University Press, p. 90-143.

KRUGMAN P. (ed.), (1986), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge (Mass.), MIT Press.

LANGE P., WALLERSTEIN M., GOLDEN M. (1995), « The End of Corporatism ? Wage Setting in the Nordic and Germanic Countries », dans JACOBY Sanford M. (ed.), *Workers of Nations : Industrial Relations in a Global Economy*, Oxford, Oxford University Press, p. 101-126.

LAZONICK W. (1991), *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

LEHMBRUCH G., SCHMITTER Ph. (eds) (1982), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Beverly Hills (Ca), Sage.

LEHRER M. (2000), « The Organizational Choice between Evolutionary and Revolutionary Capability Regimes : Theory and Evidence from European Air Transport », *Industrial and Corporate Change*, 9 (3), p. 489-520.

LEHRER M. (2001), « Macro-varieties of Capitalism and Micro-varieties of Strategic Management in European Airlines », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 361-386.

LERUEZ J. (1975), *Economic Planning and Politics in Britain*, Londres, Martin Robertson.

LEVY J. (1999), *Toqueville's Revenge : Dilemmas of Institutional Reform in Postdirigiste France*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

LÜTZ S. (1993), *Die Steuerung industrieller Forschungskooperation*, Frankfurt am Main, Campus.

MANOW Ph., SEILS E. (1999), *Adjusting Badly : The German Welfare State, Structural Change and an Open Economy*, Max-Planck Institute for the Study of Societies, Cologne. Manuscript.

MARCH J. G., OLSEN J. P. (1989), *Rediscovering Institutions : The Organizational Basis of Politics*, New York, Free Press.

MARES I. (1997), « Is Unemployment Insurable ? Employers and the Introduction of Unemployment Insurance », *Journal of Public Policy*, 17, décembre, p. 299-327.

MARES I. (1998) « Negotiated Risks : Employers' Role in Social Policy Development », Ph.D. dissertation, Department of Government, Harvard University.

MARES I. (2001), « Firms and the Welfare State : When, Why, and How Does Social Policy Matter to Employers ? » dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 184-212.

MARTIN C. J. (1995), « Nature or Nurture ? Sources of Firm Preferences for National Health Reform », *American Political Science Review*, 89, décembre, p. 898-913.

MARTIN C. J. (1999), *Stuck in Neutral : Business and the Politics of Human Capital Investment Policy*, Princeton, Princeton University Press.

- MILGROM P., ROBERTS J. (1990), «The Economics of Modern Manufacturing : Technology, Strategy and Organization », *American Economic Review*, 80, p. 511-528.
- MILGROM P., ROBERTS J. (1995), « Complementarities, Industrial Strategy, Structure and Change in Manufacturing », *Journal of Accounting and Economics*, 19, p. 179-208.
- MILNER H. V. (1988), *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton, Princeton University Press.
- MILNER H. V. (1997), *Interests, Institutions, and Information : Domestic Politics and International Relations*, Princeton, Princeton University Press.
- MORAVCSIK A. (1991), « Negotiating the Single European Act : National Interests and Conventional Statecraft in the European Community », *International Organization*, 45 (1), p. 19-56.
- MORAVCSIK A. (1998), *The Choice for Europe : Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Ithaca (NY), Cornell University Press.
- NELSON R. R. (ed.) (1993), *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press.
- NICOLAIDES K. (1993), « Mutual Recognition among Nations », Ph.D. dissertation, Harvard University.
- NICOLAIDES K., PHEDON (eds) (1993), *Industrial Policy in the European Community : A Necessary Response to Economic Integration ?* Maastricht, European Institute of Public Administration.
- NORDLINGER E. (1981), *On the Autonomy of the Democratic State*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- NORTH D. C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- OECD (1996), *OECD Economies at a Glance : Structural Indicators*. Paris, OECD.
- OFFE C. (1981), « The Attribution of Public Status to Interest Groups : Observations on the West German Case », dans BERGER Suzanne (ed.), *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 123-158.
- OSTROM E. (1990), *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York, Cambridge University Press.
- PIERSON P. (1995), « The Scope and Nature of Business Power : Employers and the American Welfare State 1900-1935 », Paper presented at the annual Conference of the American Political Science Association, Chicago.
- PIORE M., SABEL Ch. (1984). *The Second Industrial Divide*, New York, Basic.
- PIZZORNO A. (1978), « Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict », dans CROUCH Colin and PIZZORNO Alessandro (ed.), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe*, vol. 1, Londres, Macmillan, p. 277-298.
- PONTUSSON J., SWENSON P. (1996), « Labor Markets, Production Strategies, and Wage Bargaining Institutions : The Swedish Employer Offensive in Comparative Perspective », *Comparative Political Studies*, 29, avril, p. 223-250.
- PORTER M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- PRZEWORSKI A., WALLERSTEIN M. (1982), « The Structure of Class Conflict in Democratic Capitalist Societies », *American Political Science Review*, 76 (2), p. 215-238.
- REGINI M. (1984), « The Conditions for Political Exchange : How Concertation Emerged and Collapsed in Britain and Italy », dans GOLDTHORPE J. H. (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism : Studies in the Political Economy of Western European Nations*, New York, Oxford University Press, p. 124-142.

RHODES M. (1997), « Globalisation, Labour Markets and Welfare States : A Future of « Competitive Corporatism » ? », dans RHODES Martin and MENY Yves (eds), *The Future of European Welfare*, Londres, Macmillan.

RODRIK D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, Institute for International Economics.

RODRIK D. (1998), « Why Do More Open Economies Have Larger Governments », *Journal of Political Economy*, 106, octobre, p. 997-1032.

ROMER P. (1986), « Increasing Returns and Long-Run Growth », *Journal of Political Economy*, 94 (5), p. 1002-1037.

SABEL Ch. F. (1992), « Studied Trust : Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy », dans PYKE Frank and SENGENBERGER Werner (eds), *Industrial Districts and Local Economic Reorganization*, Geneva, International Institute for Labor Studies, p. 215-250.

SABEL Ch. F. (1994), « Learning by Monitoring : The Institutions of Economic Development », dans SMELSER Neil and SWEDBERG Richard (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, p. 137-165.

SACKS P. M. (1980), « State Structure and the Asymmetrical Society », *Comparative Politics*, avril, p. 349-376.

SCHARPF F. W. (1984), « Economic and Institutional Constraints of Full-Employment Strategies : Sweden, Austria, and West Germany, 1973-1982 », dans GOLDTHORPE John H. (ed.) *Order and Conflict in Contemporary Capitalism : Studies in the Political Economy of Western European Nations*, New York, Oxford University Press, p. 257-290.

SCHARPF F. W. (1987), « Game-Theoretical Interpretations of Inflation and Unemployment in Western Europe », *Journal of Public Policy*, 7 (3), p. 227-257.

SCHARPF F. W. (1991), *Crisis and Choice in European Social Democracy*, Ithaca (NY), Cornell University Press.

SCHMIDT V. A. (1997), « Discourses and (Dis) Integration in Europe : The Cases of France, Great Britain and Germany », *Daedalus*, p. 167-97.

SCHMITTER Ph., LEHMBRUCH G. (eds) (1979), *Trends toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills (Ca), Sage.

SCHUMPETER J. (1950), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd ed., New York, Harper.

SHONFIELD A. (1965), *Modern Capitalism*, New York, Oxford University Press.

SIMMONS B. A. (1999), « The Internationalization of Capital », dans KITSCHELT Herbert et al. (eds), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 39-69.

SKOCPOL T., AMENTA E. (1985), « Did Capitalists Shape Social Security ? », *American Sociological Review*, 50 (4), p. 572-575.

SORGE A., WARNER M. (1986), *Comparative Factory Organization*, Aldershot, Gower.

SOSKICE D. (1990a), « Wage Determination : The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries », *Oxford Review of Economic Policy*, 6 (4), p. 36-61.

SOSKICE D. (1990b), « Reinterpreting Corporatism and Explaining Unemployment : Coordinated and Non-coordinated Market Economies », dans BRUNETTA Renato et DELL'ARINGA Carlo (eds), *Labour Relations and Economic Performance*, Proceedings of a conference held by the International Economics Association in Venice, Italy, vol. 95, Londres, Macmillan, p. 170-214.

SOSKICE D. (1997), « German Technology Policy, Innovation, and National Institutional Frameworks », *Industry and Innovation*, 4 (1), p. 75-96.

SOSKICE D. (2000), « The Non-neutrality of Monetary Policy with Large Price or Wage Setters », *Quarterly Journal of Economics*, 115 (1), p. 265-284.

- STOLPER W. F., SAMUELSON P. (1941), « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, 9, p. 58-73.
- STORY J., WALTER I. (1997), *Political Economy of Financial Integration in Europe*, Manchester, Manchester University Press.
- STREECK W. (ed.) (1992b). *Social Institutions and Economic Performance : Studies on Industrial Relations in Advanced European Capitalist Countries*, London, Sage.
- STREECK W. (1994), « Pay Restraint without Incomes Policy : Institutionalized Monetarism and Industrial Unionism in Germany ? », dans DORE Ronald, BOYER Robert, et MARS Zoë (eds) *The Return of Incomes Policy*, Londres, Pinter, p. 118-140.
- STREECK W. (1996a) *Mitbestimmung : offene Fragen*, Gütersloh, Verlag Bertelsmann.
- STREECK W. (1996b), « Public Power beyond the Nation-State : The Case of the European Community », dans BOYER Robert et DRACHE Daniel (eds), *States against Markets*, New York, Routledge, p. 299-316.
- STREECK W., SCHMITTER, Ph. (eds) (1986), *Private Interest Government : Beyond Market and State*, Beverly Hills (Ca), Sage.
- STREECK W., SCHMITTER Ph., *The Political Economy of Labor Market Governance and Social Reform in Sweden and the United States*, Cambridge, Cambridge University Press (Forthcoming).
- SWENSON P. (1991), « Bringing Capital Back in, or Social Democracy Reconsidered : Employer Power, Cross-class Alliances and Centralization of Industrial Relations in Denmark and Sweden », *World Politics*, 43, juillet, p. 513-544.
- SWENSON P. (1997), « Arranged Alliance : Business Interests in the New Deal », *Politics and Society*, 25, mars, p. 66-116.
- SWENSON P. (2001), *Capitalists against Markets : The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*, New York, Oxford University Press.
- SWENSON P. (2002), *The political economy of Labor Market Governance and Social Reform in Sweden and the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, (Forthcoming).
- SWIDLER A. (1986), « Culture in Action : Symbols and Strategies », *American Sociological Review*, 51 (2), p. 273-86.
- TATE J. J. (2001), « National Varieties of Standardization », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 442-473.
- TATE J. J. (1997), « Who Governs Whom ? Business Associations and the State in Germany and Japan », paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington.
- TEECE D., PISANO G. (1998), « The Dynamic Capabilities of Firms », dans DOSI Giovanni, TEECE David J., and CHYTRY Josef (eds) *Technology, Organization and Competitiveness*, Oxford, Oxford University Press, p. 193-212.
- TEUBNER G. (2001), « Legal Irritants : How Unifying Law Ends up in New Divergences », dans HALL Peter A., SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 417-441.
- THELEN K. (2001), « Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 71-103.
- VITOLS S. (1997), « The German Industrial Strategy : An Overview », *Industry and Innovation*, 4 (1), p. 15-36.

VITOLS S. (2000), « Germany's Neumarkt : Radical Transformation or Incremental Change in a National Innovation System ? », Paper presented to the Annual Conference of the Society for the Advancement of Socio-economics, Londres, juillet.

VITOLS S. (2001), « Varieties of Corporate Governance : Comparing Germany and the UK », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 337-361.

VITOLS S., CASPER S., SOSKICE D., WOOLCOCK S. (1997), *Corporate Governance in Large British and German Companies : Comparative Institutional Advantage or Competing for Best Practice*, Londres, Anglo German Foundation.

VOGEL S. (1996), *Freer Markets, More Rules*, Ithaca (NY), Cornell University Press.

WADE R. (1996), « Globalization and its Limits : Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated », dans BERGER Suzanne et DORE Ronald (eds) *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca (NY), Cornell University Press, p. 60-88.

WHITLEY R. (1999), *Divergent Capitalisms : The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford, Oxford University Press.

WILLIAMSON O. (1975), *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press.

WILLIAMSON O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press.

WOOD S. (1997), « Capitalist Constitutions : Supply-Side Reforms in Britain and West-Germany 1960 – 1990 », Ph.D. dissertation, Department of Government, Harvard University.

WOOD S. (1999), « Building a Governance Structure for Training ? Employers, Government and the TEC Experiment in Great Britain », dans CULPEPPER Pepper D. et FINEGOLD David (eds), *The German Skills Machine : Sustaining Comparative Advantage in a Global Economy*, New York, Berghahn Books, p. 363-402.

WOOD S. (2001a), « Labour Market Regimes under Threat ? Sources of Continuity in Germany, Britain and Sweden », dans PIERSON Paul (ed.), *The New Politics of the Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, p. 368-409.

WOOD S. (2001b), « Business, Government, and Patterns of Labor Market Policy in Britain and the Federal republic of Germany », dans HALL Peter A. et SOSKICE David (eds), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, p. 247-274

ZEVIN R. (1992), « Are World Financial Markets More Open ? If So, Why and With What Effects ? », dans BANURI Tariq et SCHOR Juliet (ed), *Financial Openness and National Autonomy*, Oxford, Oxford University Press, p. 43-84.

ZIEGLER N. J. (1997), *Governing Ideas : Strategies for Innovation in France and Germany*, Ithaca (NY), Cornell University Press.

ZIEGLER N. J. (2000), « Corporate Governance and the Politics of Property Rights in Germany », *Politics and Society*, 28, p. 195-221.

ZYSMAN J. (1983), *Governments, Markets, and Growth : Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca (NY), Cornell University Press.

ZYSMAN J. (1994), « How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth », *Industrial and Corporate Change*, 3 (1), p. 243-283.

HALL Peter

Political Economist, il est Frank G. Thomson Professor of Government à l'Université Harvard et directeur du Center for European Studies, Harvard University. Il enseigne les développements politiques européens et les politiques comparées. Il est l'auteur de *Governing the Economy : The Politics of State Intervention in Britain and France* (1986), a dirigé *The Political Power of Economic Ideas : Keynesianism Across Nations* (1989), et co-dirigé : *Developments in French Politics I and II* (1990, 2001). Il a dirigé avec David Soskice : *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford University Press, 2001). Il participe actuellement à un projet de recherche sur la négociation de la flexibilité et de la protection sociale en Europe.

SOSKICE David

Professeur de science politique à Duke University, il a été directeur du Research Institute for Economic Change and Employment du Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin (WZB). Diplômé d'Oxford en économie, il a été visiting professor au département d'économie de l'Université de Berkeley (1973, 1977, 1979, 1983). Il a été conseiller du Premier ministre britannique (mai 1998 à février 1999) afin de développer des politiques d'éducation et de formation sur le long terme. Il a notamment publié *Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies : European Experience* (Brookings, 1983) avec Robert Flanagan et Lloyd Ulman, *Macroeconomics and the Wage Bargain* (Oxford University Press, 1990) avec Wendy Carlin. Il a récemment publié « The Non-Neutrality of Monetary Policy with Large Wage and Price Setters », *Quarterly Journal of Economics*, février, 2000, et « An Asset Theory of Social Policy Preferences » *American Political Science Review*, décembre 2001, avec Torben Iversen. Il a dirigé avec Peter Hall : *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001. Il travaille sur la comparaison des systèmes du capitalisme et l'application de la macroéconomie et de la théorie des jeux à la « *comparative political economy* ».