Août 1998

N°9818

FORMES STRUCTURELLES ET REGIMES DE CROISSANCE DE L'APRES FORDISME [1].

Pascal PETIT[2]

Consulter le WEB : http://www.cepremap.cnrs.fr

[1] Une première version en anglais de cette contribution a été présentée à la conférence annuelle de l'EAEPE qui se tenait en novembre 1997 à Athènes.

[2] CEPREMAP/CNRS - 142 rue du Chevaleret, Paris 75013 - email : pascal.petit@cepremap.cnrs.fr

FORMES STRUCTURELLES ET REGIMES DE CROISSANCE DE L'APRES FORDISME

Résumé

Expliciter un cadre général d'analyse des évolutions institutionnelles contemporaines pour caractériser les grands traits d'un régime de croissance post fordiste, tel est l'objectif général du présent article. Après un rappel de quelques faits stylisés sur le régime de croissance contemporain et les changements structurels qui l'accompagnent, on présente les outils d'analyse des changements institutionnels que propose la théorie de la Régulation. La lecture que nous en faisons insiste sur la prévalence à chaque période de certains changements institutionnels appartenant à l'une des cinq formes structurelles retenues. Cette hypothèse nous fournit un cadre d'analyse pour faire ressortir dans les évolutions institutionnelles le rôle prépondérant de la mutation des formes de concurrence, prises au sens large. A l'instar de ce que représenta la dynamique institutionnelle du rapport salarial dans la période précédente, la transformation des formes de concurrence conditionne aujourd'hui largement les évolutions des autres champs institutionnels. Ceci nous donne la trame générale qui sous-tend le schéma type d'un régime de croissance post fordiste. Mais ici encore différences historiques et structurelles laissent une place d'autant plus large à une déclinaison de ce schéma central par les trajectoires nationales, que la concurrence entre Etats-nations réduit l'espace des politiques structurelles d'ajustement au nouveau régime.

STRUCTURAL FORMS AND GROWTH REGIMES OF THE POST FORDIST ERA

Abstract

The objective of the paper is to set up a theoretical analysis of the contemporary institutional changes in order to characterize a post fordist growth regime. One starts to recall some stylized facts about the present growth regime and to comment the main theoretical tools provided by the Regulation theory . The framework of analysis of institutional change that we derive insist on the predominance at each period of one of the fiive structural forms that are distinguished. As did the dynamics of institutional changes in the wage labour relationships in the previous period, todays evolutions in the forms of competition (broadly taken) condition all institutional changes. This gives us a general grid to define the fabric of a post fordist regime. Still differences in history and structures leave room for sizeable differenciation in the national trajectories of the developped economies, all the more so that competition between nation States much prevent them to launch the structural policies that would be relevant with the new regime.

MOTS CLES : Changement institutionnel, modes de régulation, schémas de croissance, après fordisme,

KEY WORDS : Institutional change, Regulation Theory, Growth regimes, post fordism

CLASSIFICATION JEL : E12- E65- F43- 011- 040- P16

I - APRES DEUX DECENNIES DE CHANGEMENTS STRUCTURELS MAJEURS.

Après deux décennies de transition, où eurent lieu des changements structurels majeurs, qu'il s'agisse de changement technique ou d'internationalisation, on devrait pouvoir identifier de façon assez précise les caractéristiques du régime de croissance de l'après fordisme des économies développées. L'hypothèse majeure selon laquelle le capitalisme ne peut être conçu comme un système s'auto-équilibrant, sans qu'un ensemble d'institutions n'assure les médiations nécessaires pour coordonner les initiatives décentralisées des agents, suggère de fonder pour l'essentiel cette caractérisation sur les transformations de cette configuration institutionnelle. Cette façon de poser le problème en termes de régulation de la croissance par un ensemble de formes institutionnelles (ou structurelles) situe d'emblée l'analyse dans une perspective historique.

Cette contribution a aussi pour objectif d'apprécier la façon dont la lecture de la dynamique institutionnelle suggérée par la théorie de la Régulation se prête à l'analyse d'évolutions institutionnelles contemporaines et à la caractérisation du chemin de croissance qu'elles sous-tendent. Cette notion de régime de croissance que nous essayons de caractériser à travers ses soubassements institutionnels peut rappeler celle de sentier de croissance stationnaire de la théorie standard, à cette différence majeure prés que l'analyse intègre explicitement le fait que l'horizon d'un régime de croissance reste limité par le jeu de contradictions internes dont le développement finira par éroder les propriétés régulatrices de la configuration institutionnelle en question, aboutissant à une crise structurelle du régime de croissance.

La difficulté d'une telle position théorique est de distinguer dans les évolutions institutionnelles et dans les changements macro-économiques ce qui est encore transitoire de ce qui relève d'un nouveau régime de croissance. Les travaux régulationnistes sur l'après-fordisme ont dans la dernière décennie souvent dû prendre le risque d'invoquer de façon excessive la notion de crise ou de qualifier de façon prématurée de nouveaux régimes. Cette contribution court un risque semblable, prenant même le parti d'accentuer le trait dans sa description du nouveau régime de croissance pour en faciliter la discussion, en faire ressortir les cohérences et les contradictions internes et permettre ainsi de tester la validité du cadre théorique qui sous-tend cette caractérisation.

Nous opérerons en cinq étapes. Dans un premier temps nous ferons une première description rapide du régime de croissance à travers quelques faits stylisés sur les évolutions des principales grandeurs macro-économiques usuelles et sur les grands changements structurels que connaissent les économies développées dans la période très contemporaine (section 2). Nous enchaînerons avec une présentation rapide des outils d'analyse que propose la théorie de la Régulation pour caractériser la configuration de formes institutionnelles (aussi désignées comme formes structurelles pour tenir compte du cadre « architectural » dans lequel elles sont présentées) qui sous-tend l'organisation des activités économiques dans un régime de croissance.
Le mode de Régulation ainsi défini articulera cinq formes structurelles qui dans notre hypothèse présentent d'une phase historique à une autre (soit d'un régime à l'autre) des configurations spécifiques avec des interactions ou des relations de dépendance différentes. En forçant le trait, on prendra acte de la prévalence à chaque période de la logique animant l'évolution d'une forme structurelle particulière, et conditionnant fortement par là même les évolutions observées dans les autres champs. Le rapport salarial a certainement joué ce rôle prépondérant au cours de la phase dite fordiste de développement (section 3).

Nous essayerons ensuite de montrer comment les formes de concurrence jouent ce rôle moteur dans la phase contemporaine. Ceci implique en premier lieu d'analyser les mutations de cette forme structurelle (section 4), puis de nous interroger sur les effets de cette dynamique sur l'évolution des autres formes structurelles et en tout premier lieu sur celle du rapport salarial. Ceci permettra de compléter l'analyse du changement institutionnel qui constitue la trame du nouveau mode de développement (section 5).

Finalement notre analyse devrait permettre d'approfondir la caractérisation du nouveau régime de croissance pour ce qui concerne son potentiel de croissance et d'emploi ou sa stabilité et son impact sur la cohésion sociale (section 6).

II - UNE VISION STYLISEE DU NOUVEAU REGIME DE CROISSANCE.

Pour avoir une vue schématique d'un régime de croissance on peut se servir d'un modèle de causalité cumulative à la Kaldor où une dynamique des gains de productivité vient se combiner à une dynamique de répartition de ces mêmes gains, concourant ainsi à la formation des différentes composantes de la demande. (Pour la présentation de tels schémas cf Boyer Petit (1991), Petit (1995)). La dynamique des gains de productivité (encore appelée régime de productivité) précise l'origine de ces gains dans le processus de production, qu'ils soient le résultat d'une expansion des marchés ou d'une substitution accrue de capital au travail ou de la diffusion de nouveaux principes d'organisation.

De la même façon le régime de demande explicite les tendances de la répartition et leurs impacts sur les différentes composantes de la demande, c'est à dire sur l'investissement, sur les exportations et sur la consommation.

. La Figure 1 présente un schéma de causalité cumulative. ce qui n'implique pas que la croissance économique se perpétue mais plutôt qu'il existe de fortes

complémentarités entre la façon dont les gains de productivité sont obtenus et celle dont ils sont utilisés.

(voir figure 1- « Régimes de demande et de productivité »)

Considérons en premier lieu les régimes de productivité. Les pays observés sont ceux de l'OCDE et plus particulièrement les pays du G7. Nous donnerons à ce stade une description générale s'appliquant à tous les pays, même si les contextes restent assez spécifiques et différencient sensiblement les trajectoires nationales. Les petits pays, qu'ils soient ouverts ou fermés aux échanges extérieurs, ou encore intégrés dans une région, peuvent aussi différer sensiblement du schéma général; nous reviendrons sur ce point en conclusion.

Une autre question importante est celle de la périodisation. La période d'après-guerre jusqu'au début des années 1970 a été consacrée comme celle des trente glorieuses (l'âge d'or du capitalisme, pour reprendre le titre de l'ouvrage de comparaisons internationales de Marglin et Schör, 1993). Nous ne reviendrons pas sur la description classique des cercles vertueux entre dynamiques de formation et de répartition des gains de productivité à l'oeuvre dans cette période fordiste. Savoir si la période de crise et de transition vers un nouveau régime est achevée donne par contre beaucoup plus matière à discussions.

Les choses ne sont pas objectivement tranchées mais pour des raisons qui deviendront claires dans la suite de cet article, nous retiendrons le milieu des années 80 comme le début d'une période où les logiques du nouveau régime jouent à plein.

Nous chercherons à caractériser à grands traits le nouveau régime de croissance à partir des évolutions de quelques grandeurs macro-économiques sur la dernière décennie pour un pays-type qui représenterait une moyenne des pays OCDE. Ce choix n'entend pas minimiser l'importance des différences entre trajectoires nationales mais donne ici la priorité à l'identification d'un régime type.

Dans la dernière décennie la croissance de la productivité a été beaucoup moins rapide que dans les années 60[3]. Les taux de croissance des PIB par tête ont été plus que divisés par deux (de 3.8% par an dans la période 1960-73, à 0.9% dans la période récente de 1989-95). Cette caractéristique commune à l'ensemble des économies développées se retrouve aussi au niveau des secteurs et touchent aussi bien l'industrie que les services. Le ralentissement global des gains de productivité ne peut donc être attribué entièrement à l'expansion plus forte des activités tertiaires qui caractérise les changements structurels contemporains. Entre 1960 et 1995 la part des services dans le PIB a cru régulièrement sur toute la période, de 53% à 68% (que l'on considère l'ensemble des pays OCDE ou le groupe des sept plus grands pays). Dans certains pays majeurs comme le Japon et l'Allemagne où la tertiarisation était moins poussée qu'ailleurs dans les années 60, la part des services dans le PIB a même cru de quelques vingt points pour rejoindre les niveaux de tertiarisation des autres grands pays développés. Cette

[3] La plupart des données de la caractérisation qui suit sont tirées des Statistiques Historiques de l'OCDE, édition de 1997.

tertiarisation a de plus des effets opposés sur la croissance de la productivité dans la mesure où la faiblesse générale des gains de productivité dans le tertiaire a souvent pour contrepartie le niveau élevé de cette même productivité dans des secteurs comme ceux des services complexes aux entreprises, des services financiers ou des télécommunications.

Mais ce qui pose problème dans cette identification du régime de productivité est moins cet effet de composition que l'origine du ralentissement général des gains de productivité. On serait tenté d'attribuer cela à un ralentissement parallèle de l'investissement. Or sur l'ensemble de la période contrastée allant de 1960 à 1995 la part du PIB consacrée aux dépenses d'équipement est restée stable (au voisinage de 8,5%) dans la plupart des grands pays de l'OCDE et sur les diverses sous périodes. Cette relative stabilité de la part des investissements productifs dans le PIB est surprenante à double titre. D'abord, comme on le rappellera en analysant rapidement le régime de demande, la part des profits s'est accrue dans ces deux dernières décennies; ensuite le développement d'un nouveau système technique centré autour des technologies de l'information et de la communication (TIC) offrait dans cette même période des occasions nouvelles d'investissement[4]. Cette diffusion des nouvelles technologies a constitué de fait un changement structurel majeur des années 80-90... et toute une littérature s'est interrogée sur le paradoxe que représente la conjonction d'une ample diffusion des TIC et de faibles gains de productivité tant dans les activités manufacturières que dans les activités tertiaires (dont certaines comme la banque ou l'assurance sont de grandes utilisatrices de technologies nouvelles). Ceci implique en premier lieu que les bouleversements entraînés par les TIC doivent se lire plus en termes de changements organisationnels mal coordonnés (plus entre firmes qu'à l'intérieur des firmes) que d'une substitution capital/travail accrue. De fait la part des nouveaux équipements TIC dans le total des investissements productifs reste assez modeste[5]. C'est d'ailleurs ce qui conduit certains à s'étonner que l'on puisse évoquer un quelconque paradoxe de productivité. Il faut reconnaître que ce faible impact direct sur l'investissement productif est un élément important du débat sur les changements organisationnels du monde de la production (tant inter firmes qu'intra firmes) et des marchés qu'impulse la diffusion des TIC. Nous reprendrons ce débat sur le régime de productivité.

Considérons maintenant les régimes de demande, c'est à dire la façon dont ces faibles gains de productivité sont répartis et comment ils stimulent les différentes composantes de la demande. Bien que le débat sur la productivité ait essentiellement porté jusqu'à présent sur les transformations des capacités de production, les transformations et blocages à l'oeuvre du côté de la demande sont au moins aussi importants pour comprendre les modalités de la croissance contemporaine.

---

[4] Les premiers surpris en l'occurrence devraient être les tenants du théorème de Schmidt qui pronèrent au début des années 80 la croissance des profits pour garantir à terme celle des investissements!

[5] 11,7% du stock net de capital fixe productif aux Etats-Unis en 1993 selon Oliner et Sichel (1995)

Si l'on regarde tout d'abord la répartition dans la dernière décennie des gains de productivité, aussi faibles soient - ils, entre prix, salaires, profits et taxes, on note qu'ils ont bénéficié nettement plus aux profits et aux taxes qu'aux salaires et aux prix. A grands traits les prix semblent avoir retrouvé après 1985 leur rythme de croissance des années 60. La nécessité de lutter contre l'inflation s'en est trouvé réduite d'autant. Pourtant la dernière décennie a encore était marquée par des niveaux de taux d'intérêt réel assez élevés : les taux d'intérêt réel à long terme restèrent au voisinage de 4 à 5% sur toute la période 1980-1995 alors qu'ils étaient bien inférieurs à 2% dans les années 60! Tout ceci souligne que les profits, en particulier financiers obtinrent une part significative des surplus créés.

De même on note une augmentation sensible du taux de prélèvement obligatoire sur la période. En témoigne la croissance des recettes gouvernementales (essentiellement fiscales) passant de 32,8% en 1974 à 37,5% en 1995 pour l'ensemble des pays de l'OCDE. Certes ces niveaux diffèrent considérablement d'un pays à l'autre, s'étalant en 1995 de 32% pour les Etats-Unis ou le Japon à 46% en Allemagne ou en France, jusqu'à 57% dans les pays scandinaves.

En fait cette augmentation des taux de prélèvements, très semblable en valeur absolue à celle observée dans les années 1960-74, eût lieu entre 1974 et 1985, donc dans une période plutôt de transition entre les deux régimes. Les taux de prélèvements globaux atteignirent ainsi des niveaux records qui ne diminuèrent pas par la suite malgré les nombreuses pressions politiques visant à les réduire.

Dans le même temps les salaires réels stagnèrent , les taux de croissance des salaires horaires en termes réels se trouvant divisés par trois en moyenne par rapport aux années 60. Tout ceci conduisit à une réduction sensible du taux d'épargne des ménages (exprimé en pourcentage de leur revenu disponible), plus particulièrement marquée dans des pays comme la France, l'Italie ou le Japon.

Une telle distorsion dans la structure de la répartition ne fût pas accompagnée de modification sensible dans la composition de la demande. On peut noter une légère croissance de la part de la consommation finale et une légère réduction de la part de la construction d'habitations. On peut être surpris de constater une augmentation du côté de la consommation alors que les salaires réels stagnent. Cela peut venir d'une augmentation de la consommation finale bénéficiant d'un soutien public (voir la croissance des transferts). Pour comprendre ces dernières évolutions il faut en arrière plan tenir compte de la forte croissance des inégalités entre les revenus des ménages dans les deux dernières décennies dans la plupart des pays OCDE.

Autre constat surprenant les composantes extérieures de la demande, c'est à dire les exportations et les importations de biens et de services n'ont guère augmenté en pourcentage du PIB dans la période , si ce n'est aux Etats-Unis où les exports sont passés de 8,6% du PIB en 1974 à quelques 11,3% du PIB en 1995 alors que pour le reste des pays de l'OCDE les exportations se maintinrent à 22% du PIB au cours de la même période. Ceci semble contredire l'hypothèse d'une internationalisation croissante des économies développées au cours de ces dernières décennies. En fait ceci rappelle simplement qu'une telle

internationalisation se manifeste moins par une croissance de la part des échanges extérieurs que par le développement d'investissements directs et financiers à l'échelle internationale et par une facilité nettement accrue en moyenne de tous les agents économiques à opérer à un niveau international pour produire comme pour vendre, une caractéristique organisationnelle directement liée à la diffusion des TIC.

Ainsi dans des pays comme le Japon la part des exports dans le PIB a même décru (de 13% en 1974 à 9,4% en 1995) alors que tout le monde s'accordera à reconnaître que dans la même période la capacité d'intervention internationale de ce pays s'est nettement accrue.

De même les pays européens qui ont, d'une façon ou d'une autre, accru la libéralisation de leurs échanges (avec l'Acte Unique en 1986 par exemple) n'ont augmenté que très faiblement la part des exportations dans le PIB (de 27,1% en 1974 pour les pays européens -EUR15- à 30,6% en 1997).

En regard de cette relative stabilisation des flux commerciaux, les flux d'investissements directs et financiers ont considérablement augmenté. A cela on pourrait ajouter la croissance des flux internationaux d'informations et de savoirs permise par la diffusion de TIC de plus en plus performantes[6].

La qualification grossière des régimes de productivité et de demande que nous venons d'esquisser apparaît de prime abord ne dégager que peu de caractéristiques nouvelles. In fine le ralentissement de la croissance tant des gains de productivité que des composantes de la demande ne s'accompagne pas de modifications importantes des rapports entre les principaux emplois de biens et services figurant dans le PIB. Ces modifications sont plus marquées par contre si l'on considère la structure de la répartition entre les divers tenants du produit national (augmentation des profits, baisse de la part salariale, stabilité de la part des prélèvements). Mais derrière cette relative stabilité des répartitions nominales les développements que nous avons été amené à faire, qu'il s'agisse de l'impact de la diffusion des nouvelles technologies, de l'ampleur de l'internationalisation ou de la tertiarisation des activités, ont mis en cause des éléments touchant aux formes d'organisation des activités de production ou des marchés. Les grandeurs macro-économiques mobilisées ne peuvent rendre compte des problèmes ainsi posés; elles précisent en l'occurrence le contexte dans lequel se posent ces problèmes organisationnels. Les trois changements structurels évoqués ci-dessus (le changement technique, la tertiarisation et l'internationalisation) jouent par contre un rôle révélateur quant à la nature des problèmes dits organisationnels. Ils soulignent l'importance des mutations et la diversité de leurs aspects (et en particulier le caractère structurant de leurs effets externes). Mais il nous faut mieux caractériser l'ensemble des institutions qui sous-tendent le nouveau régime de croissance pour en préciser l'incidence au niveau macro-économique.

III - LES INSTITUTIONS DE LA REGULATION ECONOMIQUE EN CINQ FORMES STRUCTURELLES.

[6] Expansion évidente même si la recension de ces flux « immatériels » est par essence compliquée.

Avant de considérer l'ensemble des médiations institutionnelles à l'oeuvre dans nos économies contemporaines, rappelons rapidement le cadre théorique que retient la théorie de la Régulation (TR) pour en traiter. La TR distingue cinq formes institutionnelles ou structurelles, assez hétérogènes, en ce sens qu'elles ne jouent pas des rôles similaires et ne se situent pas sur le même plan. On peut d'ailleurs penser à les ordonner en fonction de leur antériorité historique ou encore en fonction de la nature et de l'ampleur des soutiens dont elles jouissent, voire d'après les niveaux de décision qu'elles concernent. Ces cinq formes présentées par domaine sont respectivement l'Etat, la monnaie, les relations internationales, les formes d'organisation de la concurrence et le rapport salarial.

L'Etat correspond à l'ensemble le plus ancien, celui des institutions du pouvoir régalien disposant de l'armée, de la police et de la justice. Cet ensemble domine à l'évidence tous les autres.

Le deuxième ensemble est celui de la monnaie, il est étroitement lié au premier mais manifeste de façon spécifique une relation de confiance validant à divers horizons temporels, y compris d'une génération à l'autre, les créances que constituent les moyens de paiements.

Le troisième ensemble d'institutions, celui sur lequel s'appuient les relations internationales d'une économie, est aussi très lié aux deux premiers puisqu'il fût longtemps le domaine réservé du pouvoir royal. L'interdépendance entre économies développées en a depuis fortement différencié les modalités.

En regard le quatrième ensemble est par certains aspects plus récent puisqu'il renvoie à l'institutionnalisation des rapports de commerces et d'industries dont la révolution industrielle fit rapidement sentir le besoin[7]. On parlera pour cet ensemble d'institutions de formes de concurrence.

Finalement la cinquième forme structurelle vise non seulement tout ce qui touche à la mise en œuvre et à l'utilisation du travail mais aussi à sa reproduction (avec ce que cela implique en matière d'éducation et de santé publique). On pourrait considérer de prime abord cette forme comme un sous ensemble de la précédente, traitant spécifiquement du travail et de l'emploi. Mais l'extension de ce champ institutionnel dans la période dite fordiste lui a conféré une existence à part entière.

Cet ordre de présentation est assez parlant. Il évoque le processus historique de long terme qui a donné in fine sa structure au tissu institutionnel qui régule les activités économiques des économies développées contemporaines.

Les Etats nations ont d'abord développé les appareils d'Etat et la monnaie, c'est à dire les fonctions régaliennes constitutives de l'Etat moderne (cf Théret 1993). Ces Etats ont ensuite organisé leurs relations internationales sur un modèle respectant la souveraineté des autres Etats nations et constituant par un nouvel ordre mondial, consacrant, au moins en Europe[8], le primat de cette forme d'Etat.

---

[7] On pourrait bien sûr aussi en voir la trace dans les réglementations des guildes et des foires du moyen âge.

[8] Ce pas vers l'établissement de relations internationales « modernes »entre Etats souverains remonterait au 18ème siècle, comme en témoigne le traité de Westphalie (cf Dehove (1995)).

Enfin durant la longue période d'industrialisation qui va du 19ème siècle au début du 20ème (et que les pays traversèrent à des périodes très différentes de leur histoire) se développèrent tout un ensemble d'institutions pour organiser le fonctionnement des relations commerciales. Impliquant moins directement l'Etat central et plus activement les agents économiques concernés cet ensemble d'institutions favorisa aussi l'émergence de cadres réglementaires ayant vocation de traiter de tout type de transaction, y compris celle concernant le marché du travail. La caractérisation du mode de régulation de la période insiste d'ailleurs sur le rôle joué par la notion de compétition de marché dans cette période et sur la prévention développée à l'encontre de toute intervention publique dans la sphère des activités économiques (cf Boyer 1988). Polanyi , (dans son livre « La grande transformation) souligne d'ailleurs à quel point la découverte du marché comme principe primordial d'organisation des activités économiques est devenu prévalant à l'époque.

Cette période se termine avec la crise des années 30 et la seconde guerre mondiale. Le capitalisme et son idéologie « libérale » de l'entre deux guerres fût en partie rendue responsable des désastres du milieu du siècle, ce qui contribua fortement à promouvoir dans l'après-guerre l'idée d'un capitalisme moderne (à la Shonfield) plus ouvert à l'intervention publique en économie et en particulier dans le domaine du travail et de l'emploi. Tout ceci contribua à une modification sensible de l'ensemble des formes structurelles. La crise économique et la seconde guerre mondiale conduisirent en premier lieu à une redéfinition des frontières entre formes structurelles, restreignant fortement le caractère hégémonique qu'avait acquis le champ institutionnel régulant les formes de concurrence. Le cadre des relations internationales et celui de la monnaie, furent aussi plus clairement définis dés le début de la période à travers tout un ensemble d'accords internationaux (comme les accords de Bretton Woods) et de législations nationales (comme celles reréglementant les systèmes bancaires nationaux). Les moyens d'interventions de l'Etat dans la sphère des activités économiques furent d'emblée largement étendus[9]. Toutefois c'est autour du rapport salarial que se développa une dynamique d'institutionnalisation nouvelle et soutenue tout au long de la période de croissance forte dite des trente glorieuses. Les débats politiques autour du plein emploi que l'on observe dans tous les pays occidentaux dans l'immédiat après-guerre donnèrent une certaine légitimité à cette institutionnalisation du rapport salarial. Certes là encore les différences d'un pays à l'autre sont grandes entre ces diverses conventions de plein emploi, pour reprendre la notion de Salais, Baverez et Reynaud (1987) pour désigner le socle de légitimité acquis en faveur d'une institutionnalisation plus poussée du rapport salarial (cf. Petit 1995).

Au delà des modifications importantes opérées dans l'immédiat après guerre comme dans les autres formes, l'institutionnalisation du rapport salarial continua de bénéficier au fil du temps des développements permis par un partage avantageux des fruits de la croissance. Ce développement est directement perceptible à travers l'augmentation des budgets de dépenses sociales mais aussi à

[9] (cf Delorme, Andre (1983) pour une analyse générale de l'implication croissante de l'Etat dans les mécanismes de l'économie)

travers l'expansion du nombre des ayants droits et de la variété des dispositifs concourant à l'utilisation et à la reproduction de la force de travail. Le point que nous voulons faire ressortir est que toutes choses égales par ailleurs la période de croissance forte de l'après-guerre eût lieu dans une configuration de formes structurelles d'emblée radicalement nouvelle, où de plus le rapport salarial continua à développer une dynamique institutionnelle à deux niveaux en étendant ses champs de couverture et en diversifiant ses formes d'intervention.

D'une certaine façon le régime type de croissance fordiste, où les gains de productivité nourrissent l'amélioration continue de la rémunération directe et indirecte du travail illustre pleinement cette centralité nouvelle du rapport salarial. Ce développement du rapport salarial dans les décennies d'après-guerre souligne a posteriori à quel point cette question se trouvait auparavant dépendre d'une stricte régulation des rapports de concurrence. Cette dynamique d'institutionnalisation du rapport salarial prit des formes variées et favorisa aussi, avec l'élévation des niveaux de vie, le développement d'un certain individualisme (contrastant avec les préoccupations plus collectives qui présidèrent à la première phase de développement du rapport salarial). Cet individualisme fût une des causes des contradictions internes qui vinrent fragiliser le régime de croissance passé au même titre que l'internationalisation des économies pour laquelle ces régulations centralement salariales, et par là même relativement spécifiques à chaque pays, se trouvaient être peu adaptées. De telles contradictions, en fragilisant les économies concernées, sont fondamentalement à l'origine de la grande crise structurelle qui mit un terme dans les années 70 aux trente glorieuses (cf. Boyer (1988), Mazier, Baslé et Vidal (1993)).

Nous ne reviendrons pas sur les diverses étapes de cette crise et de l'épuisement du vieux régime de croissance mais considérerons directement les années 90 pour identifier la configuration des formes structurelles qui caractériserait la régulation du nouveau régime de croissance, comme nous venons de le faire pour la croissance des trente glorieuses..

(voir figure 2 « Sur la prédominance du processus d'institutionnalisation du rapport salarial dans la période fordiste »)

IV UNE APPROCHE EXTENSIVE DE LA NATURE ET DE LA DYNAMIQUE DES FORMES DE CONCURRENCE.

Les changements institutionnels des années 80 et 90 apparaissent assez largement comme des réactions aux évolutions antérieures, une façon de limiter les avantages consentis au travail et d'accroître le champ de manoeuvre du capital. Les restrictions imposées aux budgets sociaux et les actions de déréglementations renforcent cette idée de contrecoup dans la perspective d'une dynamique institutionnelle assez cyclique.

Néanmoins il nous semble que la nouvelle priorité donnée aux formes de compétition devrait être analysée comme une phase de développement tout à fait spécifique et non comme une variante du régime « salarial » antérieur ou un retour

à un capitalisme concurrentiel comme ceux expérimentés dans l'entre deux guerres, voir à la fin du 19ème siècle. Une meilleure compréhension de l'évolution des formes de concurrence est alors essentielle pour apprécier la nature du nouveau régime de croissance.

Supposer qu'une forme structurelle joue un rôle clé dans un régime de croissance (et que l'histoire ne se répète pas) implique l'existence d'une logique dominante qui s'impose aux autres formes dans la dynamique du changement institutionnel. A priori il peut paraître trop restrictif de supposer qu'une forme et une seule joue un rôle prédominant dans le changement institutionnel dans une phase de développement. De fait cette dynamique institutionnelle peut fort bien reposer sur plusieurs formes structurelles, voire sur une nouvelle forme issue de la restructuration du champ institutionnel précédent.

Toutefois la définition fonctionnelle retenue pour les différentes formes structurelles leur confère des rôles importants et assez indépendants. En fait historiquement le changement institutionnel semble trouver sa légitimité et ses racines autour de quelques grandes questions d'actualité touchant au fonctionnement de nos économies, qu'il s'agisse du devenir du travail salarié, du fonctionnement des marchés, de la place de la nation dans les rapports internationaux, ou de restaurer le crédit de la monnaie. Cette caractérisation d'un changement institutionnel impulsé principalement au coeur d'une forme structurelle est aussi une donnée d'observation de l'histoire contemporaine. Cela ne devrait pas exclure la possibilité d'observer d'autres matrices de changement institutionnel.

Il faut d'autre part tenir compte, dans cette vision asymétrique de la dynamique institutionnelle, de la place particulière qu'occupe le rapport salarial dans la détermination du soutien politique que peut recevoir une forme de régulation économique dans une société démocratique. Enfin rappelons que la prédominance d'une forme structurelle vise essentiellement son influence sur les autres changements institutionnels en cours de période, dans un contexte qui a pu être radicalement modifié en début de période (modifications institutionnelles généralisées dont l'immédiat après-guerre nous fournit un exemple, sans doute exceptionnel).

Envisager les changements dans les formes de concurrence comme une caractéristique centrale du nouveau régime dans les années 80-90 soulève de nombreuses interrogations sur les acteurs, leurs stratégies et les marges de manoeuvre comme les types d'institutions dont ils disposent. In fine, c'est la question de la légitimité de tels changements institutionnels, c'est à dire du soutien politique dont ils disposent dans une société démocratique, qui se trouve posée. Notons d'abord que ce que l'on entend par formes de concurrence dépasse le cadre étroit de simples ensembles de réglementations organisant l'accès aux marchés et la libre concurrence pour inclure tout l'écheveau des médiations qui concourent à la mise en oeuvre et à la réalisation de transactions entre individus. Dans cette conception étendue les formes de concurrence concernent toutes les relations entre agents ou unités économiques, hormis les relations proprement salariales. Il s'agit là d'un vaste ensemble de relations qui inclut non seulement les transactions effectuées par les producteurs mais aussi toutes celles réalisées par

les consommateurs. C'est même du côté de ces derniers qu'il faut envisager dans la période contemporaine des mutations importantes. Plus exactement l'évolution du rapport entre producteurs et consommateurs va devenir une des caractéristiques fortes du nouveau régime. Les économies développées sont devenues dans les dernières décennies de véritables sociétés salariales (ce que soulignaient à juste titre l'ouvrage d'Aglietta et Brender en (1984)), c'est à dire des sociétés où le processus de socialisation passe essentiellement, pour tous les individus, par une entrée dans le salariat. Les évolutions des taux d'activité par âge et par sexe détaillent les étapes de cette mutation, notant également la prolongation de la scolarité des jeunes et la cessation d'activité plus précoce des personnes plus âgées qui vont de pair avec cet avènement de la société salariale. Cette concentration de l'activité dans la tranche des 25-55 ans n'est pas sans incidence sur les budgets temps des familles et la structure de la consommation. Cela a favorisé l'extension de nombreux marchés de biens finaux et de services aux ménages, donnant de facto un poids plus important aux consommateurs. Mais ceci n'est pas en soi un facteur bouleversant la donne du régime de croissance antérieure; au contraire à première vue ce que l'on vient d'évoquer renvoie assez directement à la dynamique d'expansion fordiste où la constitution de marchés de masse stimule le productivisme de productions à grande échelle (ce qui vaut moins déjà pour nombre de services aux ménages).

La véritable raison qui plaide dans cette évolution des modes de vie des salariés pour l'émergence d'un nouveau régime tient au fait que se sont développés par toutes sortes d'apprentissages dans nos sociétés salariales au fur et à mesure de leur avènement des pratiques et des institutions qui transforment assez fortement les façons de produire et de consommer, si bien que l'on ne peut plus en saisir la dynamique à la seule aulne des productions et consommations de masse. Cette profonde transformation est qualifiée de plusieurs façons dans la littérature selon la perspective nouvelle que les auteurs entendent privilégier. Certains parlent d'économies complexes, d'économies de la connaissance, voire d'économie de l'information, d'autres insistent sur leur caractère tertiaire. Les appréciations les plus révélatrices à notre sens insistent sur les capacités et compétences nouvelles mises en oeuvre dans nos économies contemporaines tant du côté des activités de production que du côté des activités de consommation pour différencier les produits et développer des besoins spécifiques.

Il s'agit là de faits stylisés très globaux qui rappellent les grandes lignes selon lesquelles se renouvelle la forme structurelle des rapports de concurrence.

Au delà des nouveaux habitus et des nouvelles intermédiations ainsi créés, nombre d'éléments de cette mutation des formes de concurrence sont évidemment liés aux évolutions des réglementations spécifiques des marchés et du droit commercial qui doivent s'adapter aux exigences nouvelles plus sophistiquées des producteurs et des usagers sur la qualité des produits et sur leurs conditions d'utilisation.

Précisons encore une fois que cela n'implique pas que tous les marchés possèdent ces caractéristiques nouvelles et que les situations de concurrence par les prix ou de marché de masse aient disparu. Au contraire la dualité des rapports de concurrence entre effets prix et effets qualité, induisant de nouveaux cycles complexes du produit, de nouvelles segmentations chez les consommateurs comme

chez les producteurs a toutes chances d'être une caractéristique majeure du nouveau régime de croissance. Mais l'existence de tels marchés où coexistent des segments plus ou moins sophistiqués (en termes de qualifications requises des producteurs et consommateurs impliqués) est largement fonction de tout un ensemble de médiations, y compris des services publics, ce qui étend notablement le champ institutionnel qui nous concerne.

Si maintenant la société salariale considérée se trouve disposer de plus en plus de temps libre, comme l'y pousse spontanément (mais ni fortement, ni inéluctablement) la tendance longue à la réduction du temps de travail, le système de médiation évoqué ci-dessus peut concourir à organiser ce temps libre, développant de nouvelles aires de socialisation (hors travail), de nouvelles tâches collectives (ou citoyennes) qui contribueront en retour à renforcer la tendance à la réduction du temps de travail comme à développer de nouveaux marchés, en particulier de services dans les domaines du loisir, de l'éducation et de la santé. Dans cette perspective large la forme structurelle organisant les rapports de concurrence se trouve être assez proche de ce qui définit le rapport salarial. Toutefois ce hors travail ne s'articule plus de façon privilégiée, voire exclusive, à la sphère domestique mais prend largement appui sur de nouvelles formes d'activités sociales (déclinant toutes formes de combinaisons de services marchands et non marchands). Cela lui confère des aspects radicalement nouveaux qui rendent utile d'en distinguer les formes spécifiques de régulation de celles du rapport salarial et qui surtout explique pourquoi la réorganisation des rapports marchands, que nous considérons, est aussi directement un enjeu politique et social pour tous les citoyens.

Les débats autour de la déréglementation des services publics, comme les télécommunications, ou fortement réglementés comme la banque, sont assez révélateurs de l'ampleur des enjeux sociaux et des grands choix de société que pose une réorganisation profonde de ces grands services d'intermédiation[10]. Il est significatif que la « révolution » que représenta la vague de déréglementation des années 80 ait été menée et symbolisée par deux chefs d'Etat populistes, Madame Thatcher et Monsieur Reagan. Tout aussi intéressant est le fait que cette déréglementation ne se soit pas traduite par une suppression drastique (impossible) des réglementations mais par un changement général d'orientation de la réglementation, passant d'une organisation des activités (segmentation des marchés) à une normalisation et à une certification des procédures et qualifications (soit une orientation que l'on peut qualifier de prudentielle par référence aux activités financières). Le débat sur cette réorganisation des services ne fait donc que commencer. Les risques majeurs en matière d'environnement et de santé qui sont apparus sur certains marchés de produits de consommation de masse le suggèrent.

---

[10] Il faut reconnaître que ces débats sur la réforme des services publics sont souvent dominés par des débats idéologiques passés sur le statut public ou privé des opérateurs, alors que les débats idéologiques plus tournés vers l'avenir, qui portent donc sur les besoins, commencent juste à émerger en cette fin des années 90 (prise de conscience perceptible entre autres lors des grèves de décembre 1995 en France).

Toutes ces évolutions ont été largement impulsées par les changements structurels majeurs que représentent la diffusion de nouvelles technologies permettant de traiter, de stocker et de transférer de grandes quantités d'information, ou le développement de services spécialisés ou encore l'internationalisation accrue des économies. Les activités bancaires et les télécommunications, par exemple, donnent de nombreux exemples de tels défis où se combinent la pression de nouveaux moyens techniques et l'arrivée de nouveaux concurrents. De fait c'est aussi face à la concurrence étrangère que l'importance de la compétitivité hors prix ressort le plus clairement pour les pays à hauts salaires. Toutes les particularités institutionnelles nationales, dés lors que le pays apparaissait compétitif sur les marchés mondiaux, se sont transformées en avantages comparatifs à conserver ou à adapter au nouveau contexte.

Finalement il faut rappeler, dans cette revue de tous les changements institutionnels, que les marchés ne sont pas tous dans la même situation. Les problèmes d'information et d'externalités varient fortement d'un marché à l'autre. Il faudrait ainsi parler plus spécifiquement des marchés financiers où les modifications institutionnelles ont été nombreuses. Les problèmes spécifiques des marchés de biens et services complexes devraient aussi être envisagés avec les problèmes de barrières culturelles et d'intermédiations sociales qu'ils soulèvent (problèmes qui se posent d'une façon plus marquée dans la période contemporaine). Cette diversité des productions ouvre la voie à une augmentation du dualisme sur laquelle nous reviendrons.

Bien que nous ayons adopté une définition large des formes de concurrence, préciser en conclusion l'orientation générale de cette dynamique institutionnelle, orientation à la fois effective et souhaitable, reste une affaire délicate. A la période précédente l'évolution de la relation salariale pouvait s'interpréter comme une institutionnalisation croissante du rapport salarial, partageant les gains de productivité et développant les garanties des salariés. Dans le cas présent la tendance générale des changements institutionnels favorise le développement de marchés adaptés aux besoins spécifiques de la clientèle et mettant à profit les synergies locales. Une telle réorganisation des marchés doit non seulement s'occuper des conditions d'accès pour différents groupes sociaux mais doit aussi veiller à développer des processus d'apprentissage, tant du côté des consommateurs que des producteurs pour tirer parti de ces extensions des marchés à diverses catégories sociales. Cette perspective d'une évolution institutionnelle qui concoure à terme à satisfaire un nombre croissant de besoins par un aménagement adapté des rapports marchands peut paraître faiblement réaliste. Cette mise en perspective vise surtout à souligner les relations qui se développent au cours du processus de différenciation des produits et des marchés entre structures de la demande et structures de production. Rien ne garantit une quelconque optimalité à cette évolution des formes de concurrence. Certaines segmentations de la demande et un certain manque de cohésion sociale peuvent affecter de façon contre-productive la dynamique des marchés et partant de la croissance. Tout ceci dépend de la façon dont l'évolution des formes de concurrence affecte celle des autres formes structurelles, et en tout premier lieu du rapport salarial.

(voir figure 3 - « Sur la prédominance des changements institutionnels dans les formes de concurrence »)

V-IMPACTS SUR LE RAPPORT SALARIAL ET SUR LES AUTRES FORMES STRUCTURELLES.

Un rapport salarial fortement transformé par un effet de composition ....

Les changements institutionnels à l'oeuvre dans le domaine des formes de concurrence, tout comme la logique qui les impulsent, ont une incidence sur l'ampleur et l'orientation de l'évolution des autres formes structurelles.
On va essayer de décrire rapidement ces transformations induites, avec une attention plus particulière pour ce qui touche à l'évolution du rapport salarial. C'est de fait un élément crucial pour apprécier le type de société développée par le nouveau régime de croissance. Cette évocation, très cursive, du rapport salarial concernera surtout l'évolution des relations industrielles, ce qui touche à la protection sociale ou à l'éducation n'étant qu'à peine abordée dans le cadre obligatoirement restreint de cette appréciation globale des changements institutionnels.

. Il semble de prime abord que contrairement aux hypothèses faites précédemment le rapport salarial ait été l'objet de transformations importantes visant à déréglementer (ou libéraliser) les marchés du travail. Il n'y a pas là pour nous de contradiction si l'on considère de façon précise les changements survenus et les replaçons dans le contexte d'une réorganisation générale des rapports de concurrence , au sens que nous venons de donner à cette expression (à la section IV).

En premier lieu une grande part du changement dans les relations industrielles est le résultat immédiat d'un effet de composition: les marchés du travail des différentes branches ont, toutes choses égales par ailleurs, peu évolué; c'est surtout l'évolution de la répartition de l'emploi entre les branches qui est à l'origine d'une transformation significative du marché du travail global.

Les branches où les relations salariales étaient les moins institutionnalisées ont nettement accru leur part dans l'emploi total. Avec la montée du chômage, cette évolution de l'emploi global en faveur des branches, au rapport salarial faible, a certainement contribué à transformer la nature du marché du travail dans son ensemble, favorisant dans toutes les branches le développement d'un certain dualisme entre emplois périphériques, utilisant les facilités du marché du travail « externe » et emplois au cœur des activités de la branche où l'ancienne logique de l'emploi dans la branche continue à prévaloir.

Par contrecoup l'entrée dans les emplois au coeur des activités de la branche est devenue plus difficile tandis que se développait l'externalisation des travaux secondaires ou périphériques vers les secteurs où le rapport salarial était moins contraignant pour les employeurs. Cela étant on peut constater que les relations industrielles dans les emplois au cœur des activités de la branche n'ont

relativement pas beaucoup changé au regard des bouleversements de l'ensemble du marché du travail que constituent la montée du chômage et la tertiarisation de l'emploi (quand bien même ces relations industrielles furent l'objet d'attaques politiques frontales comme au Royaume -Uni). Cette conclusion doit bien sûr être prise avec des réserves, qui sont tout à fait dans la logique de notre argumentation.

Au delà d'une certaine stabilité du rapport salarial dans chaque industrie (qui ne peut qu'être relative lorsque la situation générale du marché du travail est aussi mauvaise), on peut s'attendre à observer une division croissante entre la situation dans les entreprises qui peuvent être compétitives sur le plan de la qualité (une dimension qui s'est développée dans le contexte des nouvelles formes de concurrence) et celles qui ne peuvent s'appuyer que sur une compétitivité-prix et sont tentées en conséquence de réduire leurs coûts salariaux. En soi cette division entre entreprises est un facteur d'érosion du rapport salarial qui peut expliquer comment des conventions collectives deviennent progressivement obsolètes en ne pouvant plus s'appliquer à toutes les entreprises d'une même branche. On peut trouver de tels exemples dans le secteur bancaire. Le changement technologique est un autre facteur qui peut soit diviser une branche d'activité, soit transformer entièrement son organisation interne et en particulier ses relations professionnelles. De fait les technologies de l'information et de la communication (TIC ci-après) ont, comme système technique, au moins deux caractéristiques qui influencent fortement l'organisation du travail. En premier lieu leur propension à créer des réseaux facilite la mise en place de nouvelles formes d'organisation, en particulier dans les relations entre firmes. Cela favorise l'externalisation de tâches tout comme l'organisation des relations avec les fournisseurs comme avec les distributeurs. Tout ceci tend à renforcer la dimension sectorielle que nous venons d'évoquer.

Une autre évolution importante concerne la redéfinition des tâches à l'intérieur des firmes. Si les TIC facilitent les flux d'information et les contrôles le long de lignes de production pratiquant l'organisation scientifique du travail, elles ont aussi une capacité à s'intégrer à tout type d'environnement qui permet d'établir un contrôle du niveau central sur les activités individuelles. Avec la diffusion des ordinateurs, qu'ils soient rattachés à des réseaux internes ou externes, cette possibilité de contrôle individuel se trouve nettement renforcée, en particulier dans les emplois tertiaires de même que l'organisation du travail dans les petites et moyennes entreprises où les possibilités de tel contrôle étaient auparavant limitées. Les opportunités ouvertes par ces nouvelles technologies apparaissent ainsi comme une des conditions permissives pour mettre en place des systèmes d'organisation du travail ou de formation des salaires plus individualisés. Cette tendance qui implique possibilité de contrôle centralisé mais aussi plus grande responsabilisation individuelle se décline de façon non paradoxale dans des formes coopératives d'organisation du travail comme le souligne amplement toute la littérature économique sur la nouvelle organisation flexible du travail (essentiellement dans le monde industriel).

Ces changements organisationnels ne sont pas les seuls vecteurs alimentant les tendances à l'individualisme dans nos sociétés. Les changements dans la sphère

domestique, avec des ménages de taille plus réduite, le plus souvent limités à deux générations, avec des taux de participation des femmes à la vie active plus élevés et une couverture plus large des besoins essentiels, dans le domaine de l'éducation et de la santé, sont autant de facteurs renforçant cette tendance à l'individualisation.

Dans certains cas les TIC offrent de telles possibilités de changer les processus productifs comme les produits que des pressions en faveur d'une certaine déréglementation ou des évolutions structurelles des conditions de concurrence ont conduit à de larges recompositions d'activités. La plupart des grands services réseaux comme la banque, les télécommunications, la distribution et les transports, ont connu des transformations importantes.

Malgré tout, même dans ces activités, l'ancien rapport salarial n'a pas été trop affecté, dés lors que les travailleurs étaient fortement organisés et les relations professionnelles bien développées. L'évolution des relations professionnelles dans la banque ou les chemins de fer donne toutefois les limites de cette hypothèse et attire l'attention sur les différences de situations d'un pays à l'autre.

Pour conclure cette première partie de notre appréciation de l'évolution du rapport salarial, on retiendra qu'au delà d'une certaine stabilité apparente des rapports salariaux de nombreuses branches, les changements structurels (qu'ils s'agissent d'évolution de la répartition sectorielle des activités ou de changement technique) ont eu un impact significatif sur le rapport salarial pris dans son ensemble. La meilleure façon d'en rendre compte est peut être de caractériser certains de ces effets.

.....des valeurs plus individualistes contribuent aussi à éroder le rapport salarial ancien.

On qualifiera de façon encore plus rapide des évolutions survenues dans trois autres domaines majeurs du rapport salarial : celui de la formation des salaires, du rôle de l'éducation et des transferts sociaux.

On a déjà mentionné l'évolution générale vers des systèmes salariaux plus individualisés. L'ampleur de ces transformations varient encore une fois significativement selon les secteurs et les pays. Elles tendent à séparer les intérêts individuels des travailleurs d'intérêts plus collectifs. Cela va de pair avec une propension à associer bonus et primes avec les résultats financiers des divers centres de profit de l'entreprise, en lieu et place des résultats en termes de productivité qui servaient plus de référence dans le passé. Cette évolution est cohérente avec des économies plus ouvertes et orientées par les forces du marché. Cette évolution dans la formation des salaires va de pair avec une certaine réduction du rôle de l'éducation, les diplômes devenant de plus en plus nécessaires pour trouver un emploi salarié de qualité mais nullement suffisants pour le conserver ou garantir un niveau de salaire conséquent. Cela peut ne pas apparaître comme un déclin général et marqué des taux de rendement de l'éducation, dans la mesure où l'évolution en cours s'accompagne d'un

accroissement de la variance des salaires à niveau de formation donné. Les très bons emplois salariés (soit le premier décile) gagnent de fait davantage si on les compare aux salaires du dernier décile par exemple ce qui accroît le taux de rendement de la formation des gens les plus diplômés qui occupent le plus souvent ces postes.

Néanmoins un nombre croissant de personnes de niveau de formation élevé font l'expérience de taux de rendement de la formation nettement plus faibles que par le passé. En d'autres termes la variance des taux de rendement de l'éducation (ici il s'agit pour l'essentiel du supérieur) a généralement cru, et cette évolution s'est accompagnée dans certains pays d'un relatif déclin général du rendement de la formation. D'une façon très indirecte ceci remet en question le principe méritocratique qui prévalait dans le régime de croissance passé. Si l'on essaye de définir un principe alternatif qui donne un sens général à ces transformations et rende compte des nouveaux principes légitimant la hiérarchie sociale dans nos sociétés, c'est aux valeurs de l'esprit d'entreprise que l'on est renvoyé, avec la capacité d'apprécier et de prendre des risques comme celle de développer des réseaux sur des plans tant professionnels que personnels.

L'évolution des règles et des institutions gérant les transferts sociaux a été influencée par les mêmes valeurs. Préférence a ainsi été donnée aux allocations financières laissant une large place aux choix individuels, à l'encontre de mesures d'aides en nature ou pré-affectées, risquant de fausser le fonctionnement des marchés de biens et services concernés. Le salaire minimum tend ainsi à être rejeté à cause des distorsions de concurrence qu'il provoque, tout comme les systèmes qui contraignent par trop les choix des ayants droits (soit parce que les services sont fournis par un service public, soit parce qu'ils doivent répondre à des normes strictes).

On peut dans ce cadre rendre compte des discussions dans chaque pays autour du salaire ou du revenu minimum, du caractère public ou privé des services d'éducation ou de santé, du mode de financement des retraites (par capitalisation ou répartition). Les situations peuvent différer d'un pays à l'autre mais le déplacement vers des solutions plus « libérales » apparaît général. Aussi même si un effort de redistribution important en faveur de plus d'équité est encore une des priorités qui garde sa cohérence au rapport salarial, les façons d'y parvenir ne cessent d'évoluer.

Ces transformations ne sont pas neutres et parce qu'elles s'accompagnent de la vision d'une société homogène, ce qui réduit l'importance de la tutelle publique, elles favorisent le développement de certaines tendances dualistes. Nous reviendrons sur ces conséquences.

Pour en finir avec cette évolution induite du rapport salarial on peut rappeler les principaux traits du marché du travail qu'elle développe. Avec le développement de nouvelles formes d'emploi, au statut plus précaire, le travail individuel est encouragé tout comme les initiatives développant des services d'utilité locale pour soutenir l'activité de PME ou contribuer à satisfaire des besoins domestiques. Ces développements peuvent faire émerger des compétences nouvelles qui profiteront aux activités locales ou engendreront des petits emplois avec des perspectives plus réduites à la fois pour les prestataires et les

utilisateurs. Des organisations plus flexibles de la production, requises par les nouvelles formes de concurrence, peuvent être obtenues en réorganisant les relations entre firmes ou par des segmentations fonctionnelles plus marquées des marchés de travail internes aux firmes.

Avant de revenir aux traits généraux de l'après fordisme que de telles dynamiques institutionnelles suggèrent, il est utile d'apprécier les effets des nouvelles formes de concurrence sur les autres formes structurelles.

De l'Etat Keynésien à l'Etat Schumpétérien.

La nature de l'Etat est bien sûr d'une importance majeure car elle joue un rôle structurant spécifique dans le processus de configuration des formes structurelles. Le processus d'internationalisation a réduit la marge de manoeuvre de l'Etat dans son rôle d'instigateur de politiques de soutien à la croissance. Les politiques macro-économiques standards, héritées de l'ère keynésienne, se sont trouvées sévèrement contraintes. Des arrangements internationaux et en particulier des arrangements régionaux, comme l'Union Européenne ont placé les politiques macro-économiques dans un nouveau contexte qui limite sévèrement leurs moyens d'actions. Néanmoins l'évolution des formes de concurrence a ouvert la voie à de nouveaux types d'intervention que l'on pourrait considérer comme de nouvelles politiques industrielles au sens large (cf Amable, Petit 1997). De fait on peut concevoir des politiques pour améliorer les conditions générales de la compétitivité hors-prix des firmes ou pour développer des marchés spécifiques (de produits différenciés) et des qualifications du travail. De telles politiques ont à l'évidence de fortes dimensions locales, ne serait-ce que pour tirer parti de synergies locales. La transformation de l'Etat que cela présuppose correspond assez bien à l'évolution soulignée par Jessop (1993, 1997) passant d'un « Keynesian Welfare National State (KWNS) » à un « Schumpeterian Workfare Regime (SWR) » le premier état étant associé au fordisme et aux politiques keynésiennes de plein emploi, tandis que le second correspond plutôt à l'après fordisme avec son souci de promouvoir la compétitivité des différents lieux. Le débat autour du régime de Schumpeterian Workfare avec ses implications politiques et sociales (cf. Hirsh 1995, or Théret (1994)) illustre assez bien l'hypothèse faite dans cet article sur le caractère incisif des effets du changement des formes de concurrence sur les autres formes structurelles.

L'aspect dual des transformations du rôle de la monnaie.

Les changements concernant la monnaie doivent être appréciés sur deux plans. En premier lieu la monnaie est une institution qui représente au sens fort du terme la confiance d'une communauté dans son avenir. A ce titre elle est au coeur de l'Etat-nation.

L'union monétaire régionale, qui associe plusieurs Etats-nations encore très différents, peut atténuer cette fonction intégratrice de la monnaie. Cet affaiblissement relatif du rôle de la monnaie apparaîtrait alors comme le pendant de celui de l'Etat.

En second lieu la monnaie représente un moyen de paiement et un instrument de crédit utilisé par les intermédiaires et les marchés. Dans cette

perspective la déréglementation des marchés financiers, qui apporte de nouveaux instruments, de nouveaux acteurs, est un changement contemporain qui fait partie des modifications en cours des formes de concurrence. Cette évolution eût même lieu au tout début de la période dans les années 80 quand les variations des marchés des changes et les possibilités des technologies de l'information et de la communication poussaient à une large déréglementation des activités bancaires.

Comme le fait remarquer Aglietta (1997), ceci conduisit aussi dans tous les Etats-nations développés à déconnecter quelque peu épargne et investissement. Un corps de professionnels agissant au nom de fonds de placements institutionnels a pris une responsabilité croissante dans cette déconnexion et dans la prise de contrôle progressive du capital financier sur le capital industriel. Cette évolution cruciale est à l'origine de la préoccupation croissante des firmes à l'égard de la profitabilité à court terme de leurs investissements au détriment en quelque sorte des salaires et de l'emploi. Cet effet négatif (au moins pour les travailleurs) de l'évolution des formes de concurrence dans le domaine bancaire et financier a une contrepartie très prisée dans la possibilité plus grande de gérer les risques grâce à des innovations financières.

Finalement tous ces changements dans le domaine de la monnaie apparaissent comme des composantes mais aussi des conséquences des évolutions des formes de concurrence.

Les relations internationales et les prochaines frontières.

Les changements peuvent même apparaître encore plus étroitement liés si l'on considère maintenant la forme structurelle des relations internationales. Si en premier lieu les formes de concurrence impliquent une dilution partielle des entités nationales en faveur de configurations plus ouvertes d'Etats, alors les deux formes structurelles (de concurrence et de relations internationales) tendent à se confondre. La forme structurelle des relations internationales s'occuperait dans cette dernière perspective des questions comme celles des relations entre processus d'intégration régionale et processus de mondialisation. Si l'on fait l'hypothèse d'une relative co-évolution entre les deux processus alors la forme structurelle des relations internationales se réduit à une spécification à l'intérieur de la définition plus large de ce que sont les formes de concurrence.

Toutefois cette forme structurelle des relations internationales renvoie aussi à des questions spécifiques qui, loin de disparaître, peuvent se développer directement au niveau international. Nous en citerons trois. En premier lieu le processus d'internationalisation prend appui pour partie sur des arrangements sectoriels spécifiques. Sans parler de régimes autonomes (cf. l'article de Kébabdjian dans le présent numéro), l'organisation de marchés comme celui du pétrole, de certains produits agricoles, de la finance ou de la propriété intellectuelle s'établit largement à une échelle internationale, à travers un petit réseau d'institutions internationales et de places fortes. Un autre facteur de changement institutionnel, assez lié à certaines des régulations sectorielles précédentes, tient au développement des phénoménes culturels. On assiste tout à la fois au développement d'une certaine culture mondiale (où la télévision, le sport, la musique et le tourisme jouent un rôle important) mais aussi à une revendication

accrue de la part de défenseurs de cultures nationales et locales, toutes choses favorisant une régulation accrue à l'échelle internationale de cet enjeu culturel et des conditions qu'il pose à l'organisation de certains marchés.

Toutefois les préoccupations d'ordre international les plus importantes dans les décennies à venir sont d'ordre écologique (cf. pour une illustration de cette préoccupation Lipietz (1997)). Par définition elles transcendent les frontières et provoquent des réajustements fiscaux avec le développement de nouvelles taxes. Fondamentalement ces dimensions culturelles et écologiques ne sont pas induites directement par l'évolution des formes de concurrence; elles peuvent d'ailleurs préfigurer des tendances qui viendront progressivement mettre en cause la prévalence des formes de concurrence dans la dynamique institutionnelle en affirmant le primat de choix éthiques.

D'une certaine façon s'interroger sur cet impact nous aide à percevoir les limites de la configuration présente. De nouvelles formes de concurrence peuvent aider à créer un environnement pour une libéralisation complète des échanges commerciaux et des investissements, spécialement si cela s'accompagne d'une augmentation de la compétitivité hors-prix. Mais à un certain stade cette évolution créera des problèmes cruciaux en affectant des caractéristiques institutionnelles fondamentales des états nations. Les défis politiques de telles tendances devront être relevés, comme le souligne (Hall (1997)) et comme le montrent les réactions au projet de libéralisation des flux d'investissement (AMI) (le projet OCDE pour libérer les flux d'investissement directs).

Tout ceci suggère que le régime post fordiste que nous avons essayé d'identifier est lui-même dans une phase historique où pointent ses propres contradictions internes et où il se voit confronté à l'émergence d'une nouvelle configuration institutionnelle. Ce qui précède suggère que cette future dynamique institutionnelle prendra appui sur de nouveaux développements dans la sphère des relations internationales.

VI - UNE CARACTERISATION PLUS POUSSEE DU REGIME DE CROISSANCE FUTUR.

Essayons de récapituler le fil de notre argumentation. On a commencé avec l'hypothèse régulationniste fondamentale selon laquelle le capitalisme n'est pas un système s'auto-équilibrant mais qu'il a besoin de l'intermédiation de structures externes et que cette configuration des formes institutionnelles aide à comprendre comment un régime capitaliste s'est instauré et a trouvé les médiations dont il a besoin à une phase historique donnée.

On a souligné que le régime de croissance fordiste s'appuyait principalement sur une dynamique institutionnelle centrée autour de l'évolution du rapport salarial, tandis que le régime de croissance lente des années 80-90 semblait par contre s'articuler autour d'une dynamique institutionnelle où les formes de concurrence jouaient ce rôle central.

Nous avons essayé de préciser le sens de cette hiérarchie institutionnelle telle que l'on peut la percevoir à travers les évolutions des cinq grandes formes structurelles que distingue la théorie de la Régulation. Une telle approche structurée des

changements institutionnels permet de distinguer les évolutions qui semblent induites par la dynamique centrale des formes de concurrence et celles qui paraissent plus indépendantes et peuvent développer des contradictions internes dans la configuration institutionnelle analysée.

Cela rend manifeste le caractère historiquement lié à la période étudiée de la dynamique institutionnelle que nous avons identifié

Ce n'est toutefois pas la seule question soulevée et nombre de conditions doivent être explicitées pour que l'on puisse caractériser les divers schémas de croissance des économies développées contemporaines.

La première condition porte précisément sur le caractère universel du schéma de croissance post fordiste esquissé alors que les économies développées ont à l'évidence suivi dans toute la période de transition des trajectoires très différentes. En fait le schéma de croissance présenté a valeur d'idéal-type, précisant les grandes lignes communes des nouvelles configurations institutionnelles, il n'exclut pas que se maintiennent de fortes différences nationales de trajectoires. L'influence laissée au passé et aux hasards de la conjoncture dans la dynamique du changement institutionnel plaide au contraire pour un maintien de la relative disparité des trajectoires nationales. Trois facteurs au moins favorisent cette différenciation : l'un serait d'ordre culturel, le second d'ordre sectoriel et le troisième tiendrait au type d'insertion internationale. L'importance du déplacement vers des valeurs plus individualistes dont on a vu qu'elle était une des caractéristiques des mutations institutionnelles sous-tendant le nouveau régime de croissance diffère sensiblement selon les pays et illustre une des composantes du facteur dit culturel de différenciation. De même dans tous les schémas de gouvernance l'empreinte des valeurs collectives (qu'il s'agisse de valeurs ethniques, religieuses ou culturelles) reste importante, comme le montrent les travaux sur l'enracinement des institutions (voir Boyer, Hollingsworth, eds (1997)). A ces facteurs culturels de différenciation viennent s'ajouter des différences de structures, en particulier en termes de secteurs d'activité. Or cette dimension sectorielle est un déterminant majeur de ce que nous appelons les formes de concurrence et partant de ce que deviendra effectivement le nouveau régime de croissance dans chaque pays. Non seulement jouent les spécialisations industrielles mais aussi la configuration des activités tertiaires pour typer les trajectoires nationales.

Enfin le facteur peut être le plus important (et parfois recoupant pour partie les précédents) tient à l'insertion internationale, qu'il s'agisse de l'échelle mondiale ou régionale. On peut certes trouver des éléments communs entre les régimes de croissance contemporains des économies développées mais l'on ne peut faire abstraction de leur contexte régional. Ceci est particulièrement vrai du Japon dont le rôle leader au sein d'une région en pleine expansion jusqu'à une date récente n'est pas sans conséquence sur sa trajectoire ; le retournement de situation provoqué par la crise financière déclenchée en 1997 ne fait que confirmer ce diagnostic. Parce que les liens avec le reste du monde, et en particulier avec les pays en développement (auxquels bien sûr la caractérisation d'un régime post fordiste ne s'applique pas) restent à prendre en compte, notre caractérisation reste relativement sous spécifiée.

Tout cela implique que notre interprétation du changement institutionnel, pris dans son ensemble, laisse une marge à une forte différenciation selon les pays non seulement sur le plan institutionnel mais aussi en termes de régimes de croissance. Encore une fois ceci n'enlève pas à la logique du changement institutionnel présentée son caractère général mais en précise les modalités d'applications. On voit d'ailleurs se développer une dynamique institutionnelle centrée sur une redéfinition des formes de concurrence dans des pays trés différents, où les modes de coordination laissaient moins de place qu'ailleurs aux initiatives individuelles comme l'Allemagne et le Japon. Il existe d'ailleurs une certaine tension entre la tendance à la différenciation nationale des formes de concurrence, dont on vient de rappeler la force, et la tendance à une certaine harmonisation qu'implique l'ouverture des marchés, tension que régulent des instances régionales (comme la CE) ou internationales (comme l'OMC et le FMI,..) dont l'importance s'est nettement accrue.

Un second point de clarification nécessaire concerne l'appréciation du changement institutionnel pris globalement que nous essayons de faire. Nous insistons sur sa structure, en précisant le rôle des différentes formes institutionnelles mais nous ne discutons pas de ce que l'on pourrait considérer comme l'intensité ou l'ampleur de ce changement. En d'autres termes nous faisons implicitement l'hypothèse que toutes les périodes font l'expérience de mutations institutionnelles de même ampleur. Il est vrai que l'idée de régime de croissance implique facilement celle d'un flot continu de changement institutionnels incrémentaux, l'idée de crise renvoyant à un ensemble de transformations majeures, difficilement commensurables, effectuées dans un court laps de temps. Ce schéma, où des périodes de crise séparent des fonctionnements en régime, est toutefois susceptible de nombreuses variantes.

Dans la période contemporaine on peut être frappé par la relative faiblesse du changement institutionnel. Retenir une perspective large pour analyser l'évolution des formes structurelles permet d'atténuer cette impression en faisant ressortir l'importance et la caractère structuré des changements en cours. Cela ne nie pas l'existence d'un réel déficit de changement institutionnel, bien au contraire. En montrant les cohérences d'une évolution aux origines multiples, l'objectif serait plus tôt de mieux faire ressortir l'ampleur des changements nécessaires pour tirer au mieux parti de la nouvelle donne par des politiques d'ajustement appropriées...

Il faudrait pour clarifier la question de l'ampleur des actions nécessaires rendre compte de façon plus précise des conditions de transition entre deux régimes, c'est à dire de la nature de la crise du précédent régime et des conditions d'émergence du nouveau régime. Ces conditions de transition ont à l'évidence été moins dramatiques dans les années 70 qu'elles ne le furent dans les années 30 et 40. Il est de plus important de noter que les changements institutionnels ne concernent pas les populations de la même façon. Les pays étudiés sont devenus dans l'intervalle de véritables sociétés salariales et d'autres questions ont surgi concernant en particulier le type de citoyenneté que développent de telles sociétés salariales. Le statut du travail est l'une d'entre elles, tout comme la place de

conceptions hédoniques de soi avec des questions subsidiaires sur les rendements d'investissements, qu'ils soient financiers, culturels ou éducatifs.

Ceci nous amène à deux grandes questions sur le régime de développement, concernant l'ampleur et la répartition de la croissance. Au vu des éléments statistiques macro-économiques concernant la dernière décennie , le nouveau régime tend plutôt vers une croissance lente, génératrice de faibles gains de productivité, peu créatrice d'emplois et partant accentuant les inégalités. On peut attribuer cela au caractère transitoire de la période. Les caractéristiques de la nouvelle configuration institutionnelle évoquées dans cet article nous invitent à une conclusion plus complexe.

D'un côté nos économies, en transformant leurs mécanismes de marché ont augmenté la réversibilité et la flexibilité des décisions des agents et ce faisant accru le niveau intrinsèque de risque pour l'ensemble en améliorant nettement les avantages potentiels des agents.

De l'autre côté ces économies ont aussi développé de nouveaux marchés et de nouvelles intermédiations qui ont permis de traiter nombre des nouveaux risques créés. Les problèmes de coordination de toutes natures créés par cette évolution des conditions de production, d'échange et de consommation ont dépassé dans un premier temps les possibilités de mise en œuvre de nouvelles capacités. L'histoire déjà longue du paradoxe de la productivité (cf. Petit, Soete (1997)) illustre cette impasse. La situation n'est pas pour autant bloquée dans cette situation initiale. On peut invoquer des processus d'apprentissage que favorisent la nouvelle configuration institutionnelle mais ils jouent dans les deux directions. Ils améliorent d'un côté la recherche de compétitivité en même temps qu'ils apportent d'un autre côté des possibilités nouvelles et plus sûres d'intermédiation. A priori des politiques structurelles d'accompagnement devraient pouvoir coordonner ces processus d'apprentissage, en particulier en en étendant le champ (pour ce qui est des consommateurs ou des petites et moyennes entreprises) ce qui permettrait d'améliorer croissance et productivité. Une hypothèque majeure affectant cette perspective vient de ce que les règles susceptibles d'améliorer sensiblement le niveau auquel les deux processus s'établissent, restent largement dépendantes d'une coordination internationale. La disparité des situations nationales limite cette dernière, comme le montre les processus d'intégration régionaux qui visent pourtant explicitement à développer de telles coopérations.

Pour l'essentiel la coordination internationale s'attache surtout à éviter les crises financières majeures (systémiques).Très peu de choses ont été faites pour coordonner des politiques structurelles majeures qui permettraient d'augmenter les taux de croissance des économies considérées.

L'autre grande question dérive directement de la précédente. Dans des économies en croissance lente la question de la répartition devient rapidement cruciale. Les égoïsmes y sont rapidement exacerbés ce qui renforce d'autant plus fortement les tendances à l'individualisme qu'aucune vision alternative plus collective, qui jouerait le rôle d'un projet de société n'a été développé (comme le souligne fort justement Heilbroner et Millberg, (1997)). La montée des inégalités peut dans ce cas prendre différentes formes. Elle affecte la distribution des salaires car au moment où se développent de nouveaux rapports de marché la pression

globale sur les salaires tend à se reporter de façon inégale sur les salariés qui ne sont pas les plus directement impliqués dans la gestion des nouveaux risques de marché afin de préserver des formules incitatives pour les salariés travaillant dans de nouveaux métiers où la gestion des risques est importante (comme dans le secteur bancaire), où l'initiative et qualification peuvent être très productives (comme dans les secteurs de l'information ou de la communication).

Cette croissance lente a aussi des effets sur les transferts sociaux en contraignant leur évolution tendancielle et en conduisant à des révisions drastiques de leurs conditions d'attribution. Préserver une certaine incitation au travail risque souvent de devenir un objectif prépondérant au détriment d'actions plus directement centrées sur l'éradication des inégalités et veillant à ce que les handicaps sociaux ne se cumulent pas afin d'enrayer tout processus d'exclusion.

Cette accentuation du dualisme sur le marché du travail a aussi pour inconvénient de renforcer des barrières culturelles limitant l'accès à certains nouveaux marchés, barrières que le régime passé tendait plutôt à faire disparaître dans le moule d'un schéma de consommations dites de masse. Ces barrières sont d'autant plus gênantes que nouvelles technologies et modifications des rapports de concurrence permettent de développer nombre de nouveaux marchés sophistiqués de biens et services. Y avoir accès et savoir les utiliser constitue en quelque sorte une prime à une nouvelle génération de consommateurs « avisés ».

De diverse façons les processus d'apprentissage interdépendants, côté producteurs et côté consommateurs, qu'engendrent l'univers marchand des nouvelles formes de concurrence évoquées dans cet article risquent, sans politiques d'ajustement adéquates, d'accroître la segmentation dans les deux sphères de la production et de la consommation. Les effets de ce mécanisme sont plus différenciés que ne le supposent les thèses sur le dualisme de la société dite des deux tiers. (désignation qui entend souligner l'exclusion sociale du troisième tiers de la société). Une partie du problème du régime de croissance contemporain qui affecte la plupart des trajectoires nationales vient précisément de la difficulté qu'ont les pays à prendre la mesure de ces processus de différenciation au sein des firmes comme des ménages. Il est vrai que le problème ne se présente pas du tout dans les mêmes termes selon les pays où les capacités d'adaptation des firmes comme des ménages restent largement déterminées par des contextes historiques et des configurations structurelles différentes. Cette diversité nuit d'ailleurs à une identification suffisamment généralisée des politiques structurelles requises. Cela est d'autant plus regrettable que la synchronisation de telles politiques est une condition encore plus impérative que dans le passé pour accroître dans les conditions présentes le rythme de croissance à long terme de nos économies.

**********.

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta M. (1997), « Le capitalisme au tournant du siècle » postface à la nouvelle édition de *Régulation et crises du capitalisme* , Odile Jacob, Paris

Aglietta M., Brender A. (1984), *Les métamorphoses de la société salariale*. PUF, Paris

Amable B., Petit P. (1997), « New Scale and Scope for Industrial Policies in the 1990s » in *The Relevance of Keynesian Economic Policies Today* , sous la dir. de Arestis P. et Sawyer M., Mac Millan Press

Boyer R. (1988), *The Search for Labour Market Flexibility*, Oxford, Clarendon Press

Boyer R., Hollingsworth R. eds (1997), *The Embeddedness of Capitalist Institutions*, Cambridge University Press.

Boyer R., Durand J.P. (1993), *L'après fordisme*. Editions Syros, Paris.

Boyer R., Petit P. (1991), « Technical Change, Cumulative Causation and Growth: Accounting for the contemporary puzzle with some post keynesian theories », in Technology and Productivity : the Challenge for Economic Policy. OECD.

Boyer R, Saillard Y. (1995), *Théorie de la régulation :l'état des savoirs*. Collection Recherches, Edition La Découverte, Paris.

Dehove M. (1997), « L'union européenne inaugure t-elle un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale ? » in L'Année de la régulation, volume 1

Delorme R., Andre C. (1983), *L'Etat et l'économie,* Seuil, Paris

Hall P. (1997), « The Political Challenges Facing Regional Trade Regimes « in La Lettre de la Régulation, n°22, septembre.

Heilbroner R. Milberg W. (1995), *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*, Cambridge University Press

Hirsch J (1995), « Nation-state, International Regulation and the Question of Democracy ». *Review of International Political Economy*, vol 2, p.267-84

Jessop B. (1993), « Towards a Schumpeterian Workfare State ? Preliminary Remarks on Post Fordist Political Economy » *Studies In Political Economy,* n°40, p.7-39

Jessop B. (1997), « Twenty years of the (Parisian) Regulation Approach: The Paradox of Success and Failure at Home and Abroad » *New Political Economy*, vol.2, n°3

Lipietz A. (1997), « The Post Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy and Global Ecology ». *Review of International Political Economy*, vol 4, n°1, pp.1-41

Marglin S., Schor J. (1990), eds, *The Golden Age of Capitalism : Reinterpretating the Post War Experience* , Clarendon Press, Oxford

Mazier J. Baslé M. Et Vidal J-F (1993), *Quand les crises durent*, Economica, 2°ed. Paris.

Oliner S. Sichel D. (1994), « Computers and Output Growth Revisited: How Big Is the Puzzle ? »Brookings Papers on Economic Activity , 2, p.273-317

Petit P. (1995), « Technology and Employment : Key Questions in a Context of High Unempoyment » STI Review , n°15, OECD, Paris.

Petit P., Soete L. (1997), « Is a biased Technological Change Fueling Dualism ? », communication à la conférence annuelle de l'American Economic Association, Chicago, Janvier 1998.

Salais R. Baverez N. Reynaud B. (1987), *L'invention du chômage,* Paris, P.U.F.

Théret B. (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat,* Presses Universitaires de France, Paris.

Théret B.(1994), « To Have or to Be : On the Problem of the Interaction between State and Economy and its « Solidarist » Mode of Regulation ». *Economy and Society*, vol 23, n°1.

****

APPENDICE

FIGURES

figure 1 : Productivité et régimes de demande

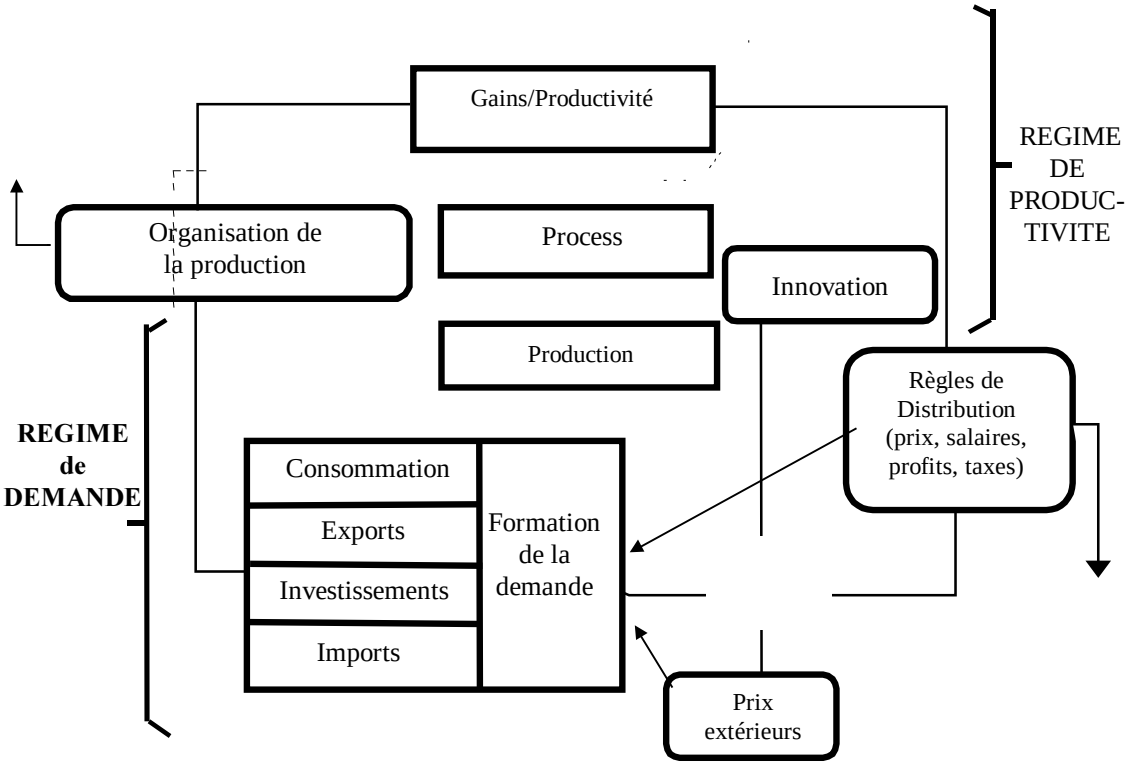


FIGURE 2 - CHANGEMENTS INSTITUTIONNELS DANS LA PERIODE FORDISTE :
SUR LA PREDOMINANCE DU RAPPORT SALARIAL

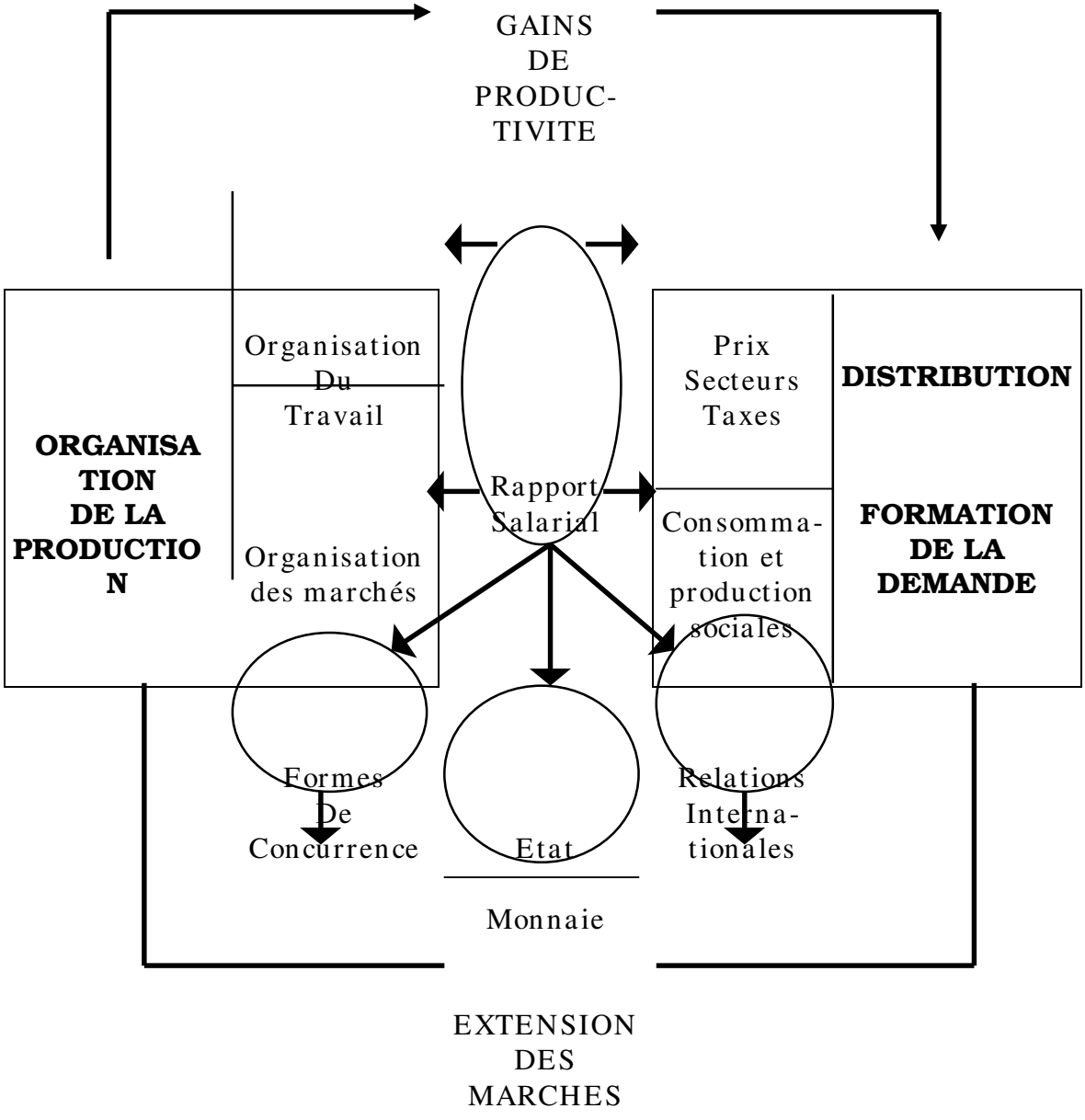
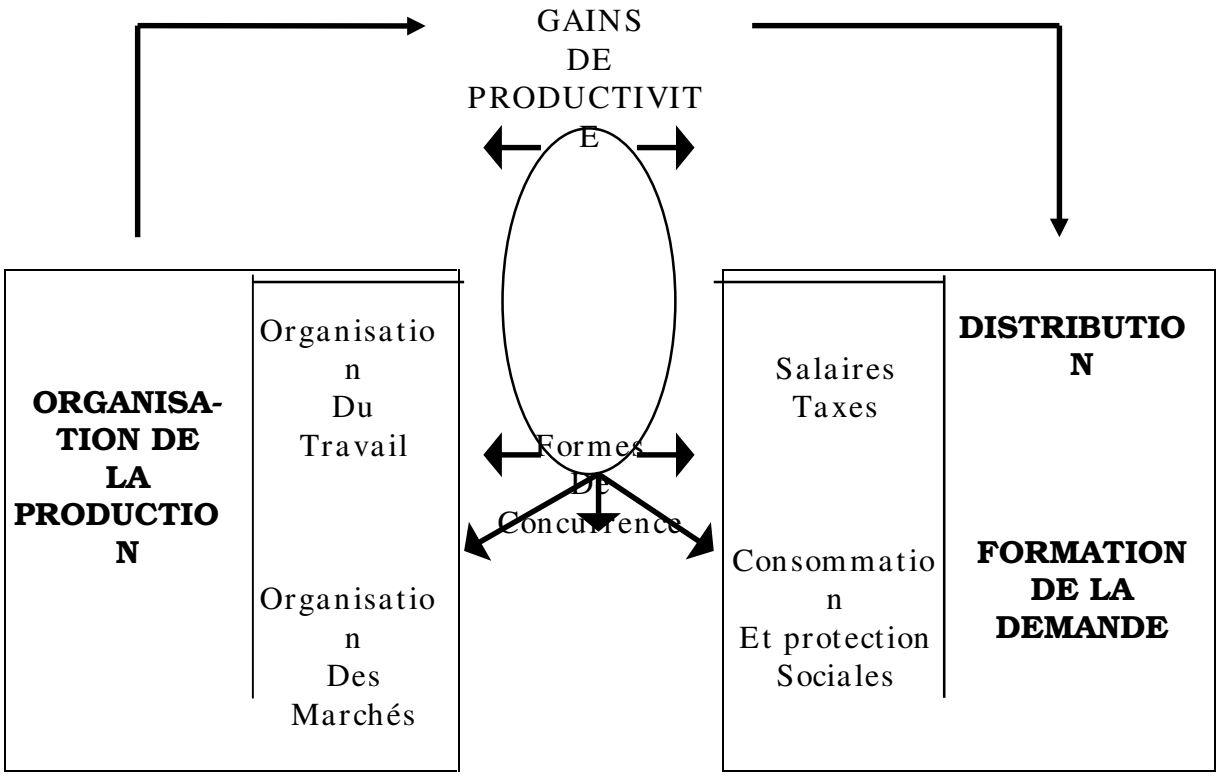


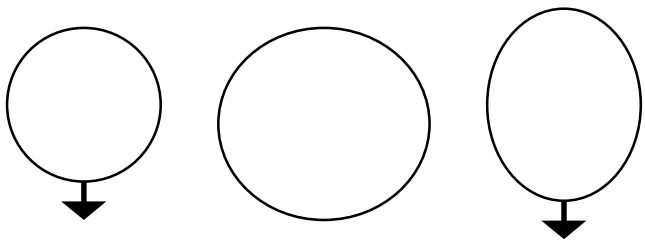
FIGURE 3 – CHANGEMENTS INSTITUTIONNEL DE L'APRES-FORDISME :
SUR LA PREDOMINANCE DES FORMES DE CONCURRENCE



Rapport Salarial

Etat

Monnaie

Interna-Tionales

EXTENSION DES MARCHES