

Interventions publiques : nouvelles contraintes, nouveaux enjeux

Le cas du soutien au système d'innovation français.

Par Pascal Petit

1 Entre Etat et marché : des volontés paradoxales.

La déclaration de Lisbonne des 15 membres de l'Union Européenne en mars 2000 témoigne d'une ambition quelque peu paradoxale dans un univers largement construit sur des politiques de libéralisation. Construire en 10 ans en Europe l'économie fondée sur le savoir la plus compétitive du monde implique a priori une politique volontariste très semblable à celles qu'annonçaient les programmes de reconstruction de l'après guerre. Mais les moyens donnés aux politiques d'alors étaient bien différents, plus directs, plus massifs et intervenants dans des contextes où leur efficacité ne semblait guère pouvoir être remise en question. La légitimité de ces actions n'était de plus guère contestée. On a pu à juste titre qualifier de convention de plein emploi (Salais et alii, 1986) cette volonté largement majoritaire de confier à des interventions publiques le soin de structurer et de stimuler les activités économiques pour atteindre cet objectif emploi. Les modalités de ces interventions différaient selon les pays, selon leur perception politique de cette convention et leurs pratiques en matière d'action publique. On distingue en particulier deux grands types de conventions « keynésiennes » de plein emploi (cf. Petit 2001), celles dites radicales ou beveridgiennes, qui se donnent les moyens les plus directs, dont la création d'emplois publics, pour réaliser un plein emploi à une échelle même locale, et celles dites d'un keynésianisme bâtard, se limitant à des moyens de politique macroéconomique standard (dépenses publiques, taux d'intérêt et de change, pression fiscale) pour relancer à l'échelle nationale la croissance et donc l'emploi. La déclaration de Lisbonne ne fût pas suivi de recommandations de politiques structurelles analogues qui soient à la mesure de l'objectif et des taux de chômage massifs affectant encore nombre de pays européens. Un certain nombre d'objectifs furent désignés, moins comme conséquence logique de l'objectif global qu'à la fois par référence à des avis d'experts et par comparaison entre pays membres. Il fût ainsi jugé nécessaire que les pays membres parviennent à consacrer 3% de leur PIB aux dépenses de R&D. Ce chiffre reste arbitraire ; il rend compte de ce qu'un ensemble d'experts estime être un taux d'investissement moyen pour que les principales économies européennes

développées deviennent en une décennie des économies fondées sur la savoir hautement compétitives et complémentaires puisque renforçant de façon cumulative la puissance de l'Europe. L'objectif de plein emploi dont l'Union Européenne ne fait état que depuis le sommet d'Amsterdam 1997 était lui-même chiffré, pour la première fois, au sommet de Lisbonne, non pas en termes de taux de chômage maximum mais en termes de taux d'emploi à atteindre. Cette grandeur semblait moins dépendre des différences nationales marquées dans la définition du chômage. Elle n'en restait pas moins très idiosyncratique, les différents pays membres n'organisant pas selon les mêmes schémas économiques et sociaux les entrées et les sorties de vie active. Mais aucune ressources ni mode de financement n'était précisé en regard de ces objectifs. Qui plus est, une autre règle communautaire, s'appliquant en l'occurrence aux pays de l'Euro groupe, le Pacte de Croissance et stabilité, vient fortement contraindre les moyens que peuvent mettre en œuvre les puissances publiques pour atteindre les objectifs de Lisbonne¹. Il y a quelque chose de paradoxal dans cette ambition volontariste de faire de l'Europe la première puissance économique mondiale (qui plus est à l'aune d'une économie fondée sur le savoir et non en termes de tonnes d'acier produites) quand on l'oppose au primat dogmatique du marché, de la non intervention publique, de la libéralisation qui conditionne toute la dynamique européenne depuis le milieu des années 80 avec le projet de l'Acte Unique de faire de l'Europe un marché intégré, aboutissant au traité de Maastricht de 1992 puis à l'union monétaire, dont la mise en application commençât en 1998.

Cette équation paradoxale se retrouve peu ou prou à l'échelle de chacun des pays membres, avec des objectifs relativement ambitieux et des contraintes tout aussi ambitieuses sur les interventions publiques qui permettraient de les atteindre. Un tel exercice est plein d'incertitude et les bilans à mi-parcours de la stratégie de Lisbonne montrent que le succès est loin d'être garanti.

Cette situation n'est pas pour autant le seul résultat d'une politique d'intégration régionale. Au delà elle est emblématique de la situation des politiques économiques dans les sociétés développées contemporaines où leur rôle de coordination des comportements des agents semble l'emporter sur celui d'ordonnateur, d'instigateur direct des actions des agents économiques. La nuance est d'importance et nous allons ci-après essayer d'en préciser les fondements. On reconnaîtra tout d'abord le caractère historique et changeant du contexte dans lequel se trouvent placées ces interventions publiques, les politiques macroéconomiques keynésiennes apparaissant en relative symbiose avec les régimes de croissance fordiste (section 2) tandis que les politiques contemporaines doivent s'accommoder des grands traits des régimes de croissance en gestation de l'ère post fordiste (section 3), où les agents ont des capacités stratégiques nettement plus étendues, ce qui transforme les conditions de l'intervention publique et de sa légitimation politique (section 4). La transformation des systèmes d'innovation, leur adaptation aux défis contemporains est au cœur de la stratégie de Lisbonne. Elle illustre aussi de façon intéressante le partage entre mise à disposition de ressources (principe ordonnateur) et coordination des actions (principe régulateur). On verra ainsi comment derrière la libéralisation c'est à une construction nouvelle des marchés

¹ Cette incohérence devient manifeste si l'on considère que la même contrainte sur les dépenses budgétaires s'applique quelque soit la nature de ces dépenses, quant bien même les déficits excédentaires seraient dus à un surcroît d'investissement en R&D en application de la stratégie de Lisbonne.

que l'on assiste, où les pesanteurs des systèmes nationaux restent déterminantes (section 5).

2 Régimes de croissance et formes d'interventions publiques

Il est utile de comparer à grands traits les conditions d'exercice de l'intervention publique dans la période des trente glorieuses (1945-1975), dite fordiste, et dans la période contemporaine, qualifiée ci après de post fordiste pour marquer à la fois qu'elle possède des aspects de période de transition entre régimes de croissance qui ne permettent pas de préciser ses caractéristiques mais aussi que nombre de ses traits se définissent par opposition à la période précédente.

L'intervention publique dans cette période, qui fût aussi celle de la reconstruction, est multiple. Bénéficiant d'une nouvelle légitimité, l'intervention publique dans la sphère des activités économiques va étendre à la fois ses champs et ses formes. On peut qualifier cette phase de croissance extensive. On peut en témoigner de différentes façons, tant dans la croissance des budgets que dans l'activité réglementaire et législative dans les champs concernés. Comme le montre le tableau 1 sur l'évolution de long terme des dépenses publiques, tous les pays OCDE sont concernés. On ne peut pour autant dire que tous les pays agissent de la même manière, loin de là.

TABLEAU 1
La croissance des dépenses publiques
dans l'après seconde guerre mondiale

| | Dépenses publiques en % du PIB à prix courants | | |
|--------------------|---|-------------|-------------|
| | 1970 | 1980 | 1995 |
| Etats-Unis | 28.5 | 30.4 | 32.5 |
| Japon | 13.8 | 24.6 | 27.6 |
| Allemagne | 32.4 | 42.7 | 45.6 |
| France | 32.9 | 41.7 | 50.4 |
| Royaume Uni | 31.9 | 40.2 | 39.7 |
| Italie | 28.8 | 39.0 | 49.1 |
| Autriche | 32.0 | 41.3 | 49.6 |
| Belgique | 36.1 | 51.3 | 50.9 |
| Danemark | 35.1 | 49.2 | 57.4 |
| Pays Bas | 35.0 | 49.4 | 47.7 |
| Suède | 35.9 | 55.4 | 59.3 |

Source : Economie Européenne N° 4/2003 tableau 68a

Il faut d'abord tenir compte des conditions politiques dans lesquelles cette nouvelle légitimité a été reconnue. En d'autres termes il faut préciser quel peut être le contenu ou les implications de la convention de plein emploi qui s'est dégagée dans chaque pays à l'issue de la seconde guerre mondiale. Les priorités données à une recherche active du plein emploi peuvent selon les cas être conditionnées par des priorités concurrentes ou limitées par un souci d'éviter de trop fortes inflations, de répondre à des engagements extérieurs, de respecter des autonomies locales. Le tableau 2 essaye de rendre compte de cette diversité des conventions de plein emploi. Ces modalités politiques ne sont pas toutefois les seuls éléments de différenciation. Dans chaque domaine les formes d'intervention publique peuvent différer par les principes qui les animent comme par les formes d'organisation chargées de leur application.

TABLEAU 2
Les différentes formes de convention de plein emploi
dans l'après seconde guerre mondiale

| | <i>Mode d'engagement en faveur du plein emploi</i> | | |
|--------------------|--|---|--|
| | Préoccupation politique majeure | Outils Politiques Keynésiennes Standard | Interventions Spécifiques |
| Etats-Unis | Hégémonie mondiale | Autonomie FED Dépenses militaires | Immigration |
| Japon | Croissance | Coordination Administrative | Emplois à vie |
| Allemagne | Inflation | Politiques budgétaires et monétaires strictes | Actions concertées, immigration |
| France | Croissance | Planification et Investissements publics | - |
| Royaume Uni | Défense de la livre sterling | Politique fiscale | - |
| Italie | Croissance | Politique régionale | Migration interne |
| Canada | libre échange | Politique régionale | - |
| Autriche | Neutralité | Politiques actives de soutien aux investissements | Importance du secteur public |
| Belgique | Libre échange | Politique des revenus | Arrangements Tripartites |
| Danemark | Plein Emploi à l'échelle locale | Incentations fiscales | - |
| Pays Bas | Plein Emploi à l'échelle locale | Politique des revenus | Arrangements Tripartites ++ |
| Norvège | Plein Emploi à l'échelle locale+ | Subventions aux entreprises +++ | Plans développement régionaux ++ |
| Suède | Plein emploi à l'échelle locale + | Investissements publics .+++ | Intervention directe sur le marché du travail ++ |
| Suisse | libre échange | Investissement Public | Politique d'immigration ++ |

Source : estimation à partir des Statistiques historiques OCDE, de THERBORN (1986) chapitre III, et de ESPING ANDERSEN (1990) chapitre 7

En matière de protection sociale, qui est une des composantes majeures du domaine le plus visé par les conventions d'emploi, deux grandes distinctions jouent un rôle fondamental : les systèmes de sécurité sociale à l'allemande ou à la française qui définissent des garanties collectives attachées au statut de salarié et concernant l'ensemble des salariés et les systèmes de bien être à l'anglaise où les garanties sont plutôt d'ordre redistributif, visant les personnes qui ne disposent pas de ressources suffisantes pour accéder à certaines prestations (médicales ou éducatives par exemple) ou bénéficier de certaines assurances de revenu (en cas de chômage ou de cessation d'activité). Même si les deux systèmes peuvent parfois donner l'impression de construire des systèmes de protection sociale de même nature car produisant in fine les mêmes couvertures de risques aux mêmes ensembles larges de personnes (et cette similitude apparaît d'autant plus réaliste en période de croissance extensive), ils répondent à des logiques différentes et durables qui ressortiront fortement en période de croissance plus lente mais d'une certaine façon plus intensive dans une utilisation des facteurs de production internalisant un nombre accru d'externalités (suite à une expansion des savoirs, des technologies et une évolution des volontés collectives).

Encore s'agit il là de différences entre les dynamiques internes des systèmes de protection sociale qui sont les plus directement en prise avec les conventions politiques. Tout un ensemble d'autres facteurs différencient les interventions publiques, tenant aux particularités de structures et de systèmes hérités de passés plus ou moins récents. Les systèmes scolaires en constituent un premier exemple. On voit bien comment leurs grands traits ont été acquis au fil de l'histoire, en particulier depuis la fin du 19^{ème} siècle avec le développement de la scolarisation obligatoire et gratuite qui sera au fondement des grands « compromis institutionnalisés » (cf. Delorme, André, 1982, André 1995). De même le fonctionnement des grands services publics dans chacun des pays OCDE analysés va renvoyer à quelques grands schémas d'organisation². La part de l'emploi public dans l'emploi total est aussi un bon indicateur de ces spécificités initiales qui au sortir de la seconde guerre mondiale confièrent au secteur public la gestion de portions plus ou moins grandes de l'économie nationale (cf. Tableau 3). On pourrait étendre cette lecture systémique au fonctionnement plus largement de tous les grands services réseaux, et en premier lieu de la banque, des transports et communications. On voit bien à chaque fois la place plus ou moins prépondérante et toujours spécifique que jouent dans ces régulations « sectorielles » les pouvoirs publics. Toujours régulateurs, parfois opérateurs, avec des niveaux d'implication variable en termes de ressources humaines (personnel qualifié originaire de la fonction publique ou certifié par la puissance publique) ou financières (subventions d'exploitation, de capital, prises de participations partielles). On pourrait compléter cette approche systémique en considérant que toutes les industries avec les marchés qui leur correspondent, possèdent plus ou moins ces caractéristiques systémiques dont la spécificité tient aussi particulièrement à la façon dont les éléments de régulation publique s'articulent à leur dynamique, au-delà de principes transversaux comme la gestion du rapport salarial ou des rapports commerciaux³.

² On pourra se référer pour une esquisse de ces divers schémas à Ribeill pour les chemins de fer, Chandler sur les canaux, Lorrain (2002) pour les services urbains, Verley sur l'organisation des marchés voir aussi Callon.

³ Bien que là aussi certaines spécificités puissent se maintenir à travers des statuts spéciaux, de la poste (secteur public) à l'imprimerie secteur privé.

TABLE 3
Emploi dans les administrations publiques en % de l'emploi total (en équivalent personne à l'année)

| | 1970 | 1980 | 1990 | 1995 |
|-----------------------|-------|------|------|----------------|
| Netherlands | 12.1 | 14.9 | 13.5 | 12.1 |
| Belgium | 13.9 | 18.9 | 19.8 | 19.2 (1994) |
| Germany | 11.2 | 14.6 | 15.1 | 15.6 |
| France | 13.4* | 20 | 22.8 | 24.8 |
| Denmark | 16.8 | 28.3 | 30.4 | 30.7 |
| Sweden | 20.6 | 30.3 | 31.6 | 31.3 |
| United-Kingdom | 18** | 21.1 | 19.4 | 14.4 |
| Italy | 11.8 | 14.5 | 15.6 | 16.1 |
| Spain | 7.1 | 11.9 | 14.1 | 15.2 |
| Portugal | 6.8 | 10 | 15 | 15.3 (1993) |

Source: d'après André C. (2002)

Data basis of E. Huber-C. Ragin-J.D. Stephens.

*France: Change of serie in 1974. In 1974: old serie: 14.3, new serie: 17.4

**United-Kingdom: Change of serie after 1970.

* H (high) if the public employment in a country is larger than the European average by more than [average level+2.5%]; m (middle) if the difference is between [average level -2.5%] and [average level+2.5%]; l (low) if the public employment in a country is smaller than [average level -1%].

On voit que ces régulations vont s'inscrire dans des horizons temporels et historiques différents. Elles ne seront pas remises en cause à chaque phase de développement même si à chaque phase des réformes peuvent en modifier le cours. Ce sera souvent le cas de l'école. Mais dans cette lecture systémique et segmentée des régulations nationales, on est surtout frappé par certaines continuités.

C'est d'ailleurs cette continuité qui permet de distinguer ces champs en évolution lente des champs directement sous l'emprise des conventions politiques de la période et autour duquel vont se concentrer les luttes sociales. L'évolution du rapport salarial, dans ses composantes les plus centrales – garantie de ressources, conditions de travail et droit du travail, protection sociale – a par contre été au cœur des enjeux des luttes sociales et des changements.

Autre particularité importante dans cette lecture structuraliste de la régulation de nos économies, les régulations « lentes » possèdent au-delà de leur spécificité des caractéristiques nationales communes qui contribuent à fonder l'image d'entités spécifiques, de modèles nationaux. Le système juridique, qui a par essence une dimension transversale, contribue fortement à donner cette impression de cohérence. Mais il n'est pas le seul. Le système d'éducation, les us et coutumes qui structurent la politesse, les bonnes manières mais aussi l'esprit de justice, les attachements religieux sont aussi des éléments transversaux qui vont renforcer l'aspect systémique de ces ensembles, quand même assez désarticulés par l'histoire chaotique de leur développement. Le tout concourt à insuffler dans les divers mécanismes de gouvernance certains traits « nationaux ». Ces traits vont souvent constituer les points d'ancrage des interventions publiques pour des raisons d'opportunité évidentes. Mais une fois encore dans ces traits certains possèdent une

histoire longue, d'autres sont plus contemporains et manifestent une préoccupation plus directement issue de la conjonction de changements structurels que peut connaître le pays dans la période considérée.

Là encore l'intervention publique va accompagner ces transformations, favoriser l'émergence de ces nouvelles formes par effet d'imitation ou pour répondre à un besoin né d'une évolution structurelle de l'environnement.

Entre ces déterminations de long terme de l'intervention publique et ces autres déterminants tenant à des conjonctures plus contemporaines (et souvent communes à un ensemble de pays partenaires économiques) on retrouve les éléments de la trame et de la chaîne du tissu institutionnel dans lequel s'inscrivent les comportements des agents économiques, et en particulier ceux de la puissance publique.

Cette reconstitution structuraliste n'est pas sans effet sur notre lecture de l'intervention publique. Elle permet de revenir sur certaines de ses caractéristiques et sur leur évolution d'une période à une autre.

On peut pour cela parler en termes de modèle car au moins pour un agent protéiforme comme l'est la puissance publique, c'est bien à travers la représentation dominante de son action que l'on trouve l'essence du sujet puissance publique.

Le modèle dominant sur la période est clairement celui du modèle linéaire d'action publique. Il a été identifié in extenso dans le cas des politiques de soutien à l'innovation où les dépenses de R&D et plus généralement les investissements humains et financiers dans un domaine donné, avec un objectif prédéfini, réussissaient sans problème trop particulier à atteindre l'objectif préalablement défini. Il pouvait y avoir des aléas de parcours, des pertes en ligne ou une durée de mise en oeuvre allongée. Des méthodes (tout aussi linéaires) permettaient d'y pallier. La RCB (Rationalisation des choix budgétaires) en donne une illustration comme de façon plus générale toutes les méthodes de recherche opérationnelle empruntée aux campagnes militaires.

Ce mode d'intervention public linéaire se retrouve avec ses grandes caractéristiques dans tous les domaines d'intervention, y compris dans les champs dont le développement est au cœur des enjeux des luttes sociales. La méthode est légitime. Son application participe d'un esprit de géométrie en plein accord avec celui qu'aime à privilégier l'hexagone et pour lequel il a depuis la fin du 18^{ème} siècle établi, avec les grandes écoles, d'amples réserves de géomètres.

Cette propension est d'ailleurs en pleine harmonie avec une innovation majeure de la période l'invention de la comptabilité nationale (cf. Vanoli, 2002), invention qui nous vient d'Angleterre et qui à l'époque se diffusa à l'ensemble des pays développés (ou susceptibles de le redevenir rapidement) mais invention dont nous aurions pu réclamer la paternité tant, de Quesnay au mouvement planiste des années 30 et à X Crise, l'importance de tels cadres comptables fût reconnue comme centrale dans l'appréhension des activités de production et d'échange (cf. Fourquet 1980, Petit 1984). Ce modèle linéaire d'intervention publique peut aussi se décliner en fonction des objectifs retenus. Certaines politiques s'expriment à travers des missions, d'autres en termes de diffusion (cf. Ergas). Les cheminements en sont différents comme les procédures de contrôle. Mais là ne s'arrête pas les différences. L'une a une propension à trouver des solutions technologiques et à voir dans cette perspective la voie d'une continuelle modernisation. L'autre en termes de diffusion fera plus attention aux usages et privilégiera comme trajectoire de modernisation un suivi de la demande.

On voit dans ces diverses catégorisations poindre une spécification des éléments caractéristiques de l'intervention publique de l'époque et du pays.

Le modèle est linéaire, c'est aussi celui d'une croissance extensive, avec ses principes de rationalisation mais sans contrôle externe pour l'essentiel, si ce n'est à l'exception notable du champ en prise directe avec la convention politique dominante de l'époque. Les enchaînements de causalité que suppose le modèle autorise en principe des actions de long terme, c'est-à-dire des actions dont le déroulement comme les effets peuvent s'inscrire si besoin est dans un horizon temporel relativement lointain.

Ce modèle d'intervention publique a sa part dans la crise du régime de croissance qu'il accompagne. Mais il est loin d'en être en soi le facteur principal, même si la « crise fiscale de l'Etat » paraît être un concept fort répandu à la fin des années 70.

Disons que dans la conjonction des causes le rejet du modèle linéaire aura sa place, mais cet effet repoussoir va être accentué par tous ceux qui au tournant des années 70-80, Milton Friedman en tête avec « Free to Choose » et Michel Crozier avec son ouvrage « La société bloquée » dénonçant les pesanteurs de l'action publique, entendent construire les bases d'un nouveau schéma d'articulation entre sphères publiques et privées, et partant repositionner ce qu'ils conçoivent comme le nouveau champ des enjeux des luttes sociales. Ce basculement n'est pas le simple retour de flammes de combats idéologiques qui remontent au-delà des années 30 à la longue histoire des confrontations entre travail et capital qui préside au développement du capitalisme industriel. Il s'appuie sur une réelle transformation structurelle des rapports économiques où entre en jeu entre autres l'internationalisation plus poussée d'économies plus ouvertes, les mutations d'une force de travail mieux éduquée, plus riche dans tous les sens du terme et enfin l'émergence d'un nouveau système technique centré autour du développement des technologies de l'information et de la communication.

Les bases de cette nouvelle économie ont des incidences sur les comportements des agents qui expliquent largement le nouveau contexte dans lequel se trouve placé l'intervention publique. La critique de Lucas vis-à-vis des politiques volontaristes keynésiennes à la base des politiques macroéconomiques standard de l'époque vient à cet égard à point nommé. Les agents ne vont pas rester passifs comme le sous-entend le modèle d'intervention ci-dessus. Leurs anticipations vont réduire largement tous les effets de l'intervention. En d'autres termes, le schéma linéaire, quelles qu'en soient les modalités, semble condamné. Ce constat n'est pas dépourvu de fondement, même s'il traduit plus une tendance qu'une réalité universelle. Reste à voir qu'elles sont les conditions nouvelles d'intervention publique ainsi créées et cela est une autre histoire dont l'explicitation requiert une certaine caractérisation des transformations contemporaines, de la diversité des mondes qu'elles peuvent générer et de la capacité de la puissance publique à définir de nouveaux modèles d'action. Beaucoup dépend à cet égard de la façon dont se présente, se dessine le nouvel espace de confrontation, enjeu des luttes sociales, champ de la nouvelle modernité.

On a reporté au tableau 4 pour récapituler les différents déterminants de l'intervention publique que l'on vient de distinguer, selon qu'ils s'inscrivent dans la tendance de compromis de très long terme (col1) ou répondent plus particulièrement à des environnements nouveaux suivant l'immédiat après guerre (col 2) en précisant s'ils constituent une donnée initiale de la période ou s'ils sont le lieu d'enjeux conflictuels permanents.

Tableau 4

**Déterminants de long ou moyen terme
de l'intervention publique (pendant les trente glorieuses)**

| Domaines d'intervention | Déterminants de long terme | Déterminants de moyen terme | Dynamique et modalités |
|---|--|--|--|
| Rapport salarial | Organisations syndicales et professionnelles, structures de branches | Convention politique de plein emploi. Extension de la protection sociale et du droit du travail | Confrontations et développements continus , extension et intensification du rapport salarial |
| Administration générale, (Etat, Justice, Police, Armée) | Cadres constitutionnels et juridiques, (droit romain vs droit coutumier), Corps constitués Degré de centralisation de l'administration | Changement constitutionnel, | Impact de la décolonisation, de l'entrée dans l'Europe, |
| Monnaie | Banque centrale, Historique de la défense de la monnaie nationale | Accords de Bretton Woods , système de changes fixes, étalon dollar | Plus ou moins grande stabilité de la monnaie par rapport au dollar |
| Relations Extérieures | Historique de la diplomatie nationale, nature des relations coloniales et atlantiques | Alliance atlantique OTAN (importance des rapports Est/Ouest); OCDE, GATT (ouverture progressive des échanges et des investissements), Décolonisation (recomposition des rapports Nord/Sud) | Tensions Est/Ouest, Intégration européenne, décolonisation |
| Formes de la concurrence | Organisations de branche, droit commercial | Importance du secteur public, de la planification, développement du Marché Commun Européen | |

3 Principaux traits du régime post fordiste

La crise du régime de croissance fordiste a été maintes fois établie. Les facteurs en sont multiples qui au tournant des années 70-80 rendirent manifeste l'impossibilité de maintenir les régulations économiques passées, et en particulier les formes d'interventions publiques qui en rythmaient le cours. Au tournant des années 90 la question posée est celle de l'identification du nouveau régime, dont les signes semblaient se retrouver dans la plupart des économies développées. Pour certains le post fordisme était d'abord un approfondissement des modalités fordistes avec une intensification de l'organisation scientifique du travail et une implication volontaire pour accroître la qualité du travail fourni et des productions. D'autres insistent sur la financiarisation accrue de la gouvernance d'entreprise ou sur la différenciation des marchés et les nouveaux pouvoirs des consommateurs. Dans la seconde moitié des années 90, au moment de l'embellie des cours boursiers le nouveau régime de croissance semble s'affirmer sous les traits fortement médiatisés de la nouvelle économie.

La notion de nouvelle économie, largement diffusée par les médias en écho à la spéculation boursière et aux mouvements de fusion et acquisition qui l'accompagnèrent, a fait l'objet de débats contradictoires au sein du monde académique. Certains reprenaient volontiers l'expression des médias en conservant cette focalisation sur les phénomènes boursiers, l'élargissant souvent à une nouvelle émergence du capital financier. Pour beaucoup par contre les mécanismes fondamentaux de l'économie n'avaient pas changé, tout au moins pas dans les directions indiquées par les médias. La « nouvelle économie » ne renvoyait qu'à un épiphénomène passager. Pour d'autres, si nouvelle économie il y avait, elle s'inscrivait dans des perspectives structurelles bien définies : sociétés de l'information pour ceux qui mettent l'accent sur la diffusion des technologies, économies fondées sur le savoir pour ceux qui insistent sur la montée des niveaux d'éducation et des connaissances. Dans le même temps d'autres encore privilégiaient dans leur analyse de la croissance des nations le phénomène de globalisation, condamnant peu ou prou les économies nationales à se fondre au sein d'une économie mondiale. Le plus étonnant dans ce débat sur le futur de nos économies tenait à la faible place accordée à la réflexion sur les conditions spatiales et temporelles de l'émergence d'éventuels nouveaux régimes. Après avoir parlé de crise économique dans les années 70-80, serait-on dans les années 90 sorti de cette période de crise ? Est-ce la fin ou le début d'une période de transition ? Tous les pays sont-ils logés à la même enseigne quelque soit leur niveau de développement ? Sur le devenir même de cette nouvelle économie, peu de pronostics détaillés, peu de tentatives pour décrire ses phases, de l'émergence à la maturité. Une vague perception semble pourtant assez commune, au moins dans le monde académique ; cette nouvelle économie, vue à travers les vastes mouvements, souvent conflictuels, de fusion et d'acquisition d'entreprises et la spéculation boursière devait être instable.

Après la chute des marchés boursiers et la stagnation de la plupart des économies, la question de la « nouvelle économie » a disparu des médias ; les tensions à l'échelle mondiale induites par attentats et guerres ont déplacé les centres d'intérêt, en même temps qu'elles semblaient la cause première de la stagnation de la plupart des économies.

Pourtant la caractérisation d'un éventuel changement significatif dans le mode de fonctionnement des économies contemporaines reste une question majeure.

Encore faut-il pour en traiter s'interroger en amont sur la nature de tels changements de « régime économique », sur leur temporalité comme sur leur rapport avec les sphères politique et domestique.

Un débat sur le nouveau régime de croissance.

Etre précis sur la nature de ces changements de régime, au vu de ce que nous enseigne l'histoire de nos économies modernes, évite nombre des confusions qu'ont pu susciter les débats sur la « nouvelle économie ». Cela permet aussi d'esquisser certaines perspectives, soulignant l'absence de déterminisme (technologique ou autres), et partant l'importance des prises de conscience et des décisions politiques.

A cet égard il est intéressant de noter que la mise en débat dans l'espace public de questions portant sur les futurs régimes économiques, sur les futurs schémas de croissance, est en soi une nouveauté, manifestant un nouveau rapport au politique.

La situation est bien différente de celle prévalant à la fin de la seconde guerre mondiale où les circonstances dramatiques permirent de nettes ruptures avec le passé, facilitant la mise en place rapide d'un capitalisme moderne associant gains salariaux et institutionnalisation du rapport salarial aux gains de productivité permis par la rationalisation du travail et l'extension des marchés. Cette mise en place était de plus au cœur des débats politiques manifestant la centralité de ces conventions. Autre phénomène marquant des conventions politiques de l'époque, leur universalité relative puisqu'on en trouve des variétés dans tous les pays développés.

Dans la conjoncture contemporaine, les classes politiques traditionnelles ne sont plus porteuses de telles visions globales de développement (qu'elles soient révolutionnaires ou réformistes, voir Heilbroner, Milberg (1995)), et les alternatives se construisent de façon plus segmentée, à travers débats et constructions de représentations impliquant de façon plus large que par le passé des couches sociales nouvelles. Est-ce lié au rôle que jouent moyens de communication, montée de l'éducation, évolution des structures familiales et des rapports de classes sociales, toutes choses contribuant dans ces nouveaux régimes à modifier le statut même du politique ? On perçoit néanmoins les esquisses de nouvelles conventions à travers de nouvelles visions de la société, de nouveaux projets.

Ces idées partent largement d'inspirations néo-libérales apparues dans les années 80 autour des thèses populistes de Reagan et Thatcher qui au-delà d'une idéologie du moins d'état mettent en avant la nécessité d'une plus grande individualisation des mérites, des initiatives, des responsabilités. Cette plate forme néo-libérale qui attire une bonne part d'électorat populaire a pour programme principal de réduire l'intervention publique sous toutes ses formes. La baisse de la pression fiscale tient dans certains pays lieu de programme, la valorisation de l'entrepreneur en constituant la figure emblématique. Au terme d'une décennie, soit au début des années 90, ces visions néo-libérales se précisent et vont s'inscrire dans des projets de modernisation sociale dits de la troisième voie, pour reprendre la terminologie popularisée par Tony Blair. C'est bien d'une vision d'ensemble de la modernité sociale qu'il s'agit, où tous les individus sont mis en situation de responsabilisation. Reste que ces visions de la troisième voie sont très centrées sur le fonctionnement du marché du travail. La différenciation des projets est encore très faible⁴. Dans ce qui est encore une phase de transition certaines évolutions des contextes extérieurs comme la formation d'unions régionales vont peser fortement sur l'explicitation des projets. De fait, il est difficile de définir le contenu du modèle social européen souvent cité en référence. Il apparaît plutôt comme conjonction de modèles assez différents dans leur logique pour que l'on ne puisse imaginer simplement des procédures

⁴ La version française de la troisième voie qui voulait insister sur le rôle moteur de grands services publics, démocratisés et ouverts aux apprentissages, est restée embryonnaire. Cf. Petit 2001)

d'harmonisation ou d'ajustement vers un modèle cohérent qui aurait été négocié entre partenaires. Pour résoudre les problèmes posés par cette hétérogénéité, la méthode communautaire semble avoir été très pragmatique si l'on en juge à l'aune de la méthode ouverte de coordination mise en place lors du sommet de Lisbonne.

Cette méthode est particulièrement appliquée pour créer une dynamique communautaire d'ajustement de différents systèmes européens par le jeu de comparaisons d'indicateurs, d'avis d'experts, en particulier dans les domaines du marché du travail et de l'innovation⁵. La particularité de la méthode est de s'en remettre à ces interactions sans définir ex ante ni schéma objectif, ni lignes de cohérence fortes. Aucun retour de cette nature n'est même prévu en cours de processus. On peut certes penser que les interactions annuelles autour des batteries d'indicateurs retenus et la re-sélection de ces indicateurs conduiront à une cohérence globale. Certes les modèles nationaux résultent de processus historiques ajoutant, retranchant, modifiant aux structures existantes sans forcément s'inscrire dans un schéma général. Mais les forces de rappel sont dans les espaces nationaux beaucoup plus présentes (voir les déterminants longs et courts du tableau 4) pour produire complémentarités et effets systémiques.

On peut y voir les vicissitudes d'un processus d'intégration européenne asphyxié par la diversité et la complexité des systèmes à synchroniser. En fait la méthode comme le défi auquel elle entend répondre sont moins inhérents au processus d'intégration qu'ils ne sont liés aux caractéristiques de l'intervention publique dans des univers plus complexes et interactifs comme le sont ceux qui composent les nouveaux régimes de croissance.

La formation des régimes de croissance entre changements institutionnels et organisationnels.

La notion de régime de croissance suggère des évolutions s'enchaînant de façon cumulative des processus productifs d'un côté et des déterminations des composantes de la demande de l'autre. Le schéma de causalité cumulative à la Kaldor en donne un exemple très clair. Ces enchaînements peuvent renvoyer à des dynamiques de croissance plus ou moins soutenue ; on parlera de régime de croissance forte ou lente selon les cas. Dans sa définition des régimes de croissance la Théorie de la régulation insiste de plus sur deux éléments importants : 1) la nature des enchaînements est directement conditionnée par le contexte institutionnel sur lequel s'appuie ces dynamiques des processus productifs et des composantes de la demande ; 2) la notion de régime n'implique pas l'absence de contradictions internes dont le développement conduit à terme à des crises de régime. En d'autres termes les régimes sont mortels et leur analyse implique de spécifier les différentes phases de leur existence. L'exercice n'est pas pour autant facile .entre autre parce que les dits contextes institutionnels évoluent.

Deux précisions terminologiques pour commencer. Nous donnons à la notion d'institution un sens assez général à la fois de règles et d'édicteur de règles de comportements qui favorisent la coordination et les initiatives des agents. On la distinguera de celle d'organisation qui renvoie à des règles de comportement spécifiques (propres à l'organisation en question), restant conformes pour autant aux règles du cadre institutionnel dans lequel ces organisations se trouvent plongées.

⁵ Pour ce qui est de l'application de la méthode ouverte de coordination en matière d'innovation voir les documents de la Commission Européenne sur les divers tableaux de bord, véritables bilans de batteries d'indicateurs à partir desquels sont tirés des jugements sur forces et faiblesses des systèmes d'innovation (diagnostics sur lesquels nous reviendrons) et qui par nature dans le jeu de la méthode communautaire influencent les politiques nationales. Cf site www.cordis.lu/trendchart

A ces premières définitions qui ont pour objet de simplifier la présentation de notre cadre général, on ajoutera une définition tout à fait spécifique des changements structurels. Ils renvoient pour nous à des évolutions de long terme, ancrées dans le passé (le régime précédent au moins) d'une série de facteurs déterminants pour les processus productifs comme pour la formation de la demande.

Cet ancrage dans le long terme implique que les tendances en question ne peuvent être affectées dans leur ampleur lors de la période en vue ni par des politiques adverses ni par un retournement des pratiques et organisations. Tout au plus ces tendances peuvent elles être infléchies, ou modifiées dans leur qualité ; mais elles restent inchangées en volume à l'horizon de moyen long terme qui est le nôtre. On en donnera quelques exemples comme la montée générale des niveaux d'éducation, l'internationalisation des économies, mais aussi le vieillissement de certaines populations et surtout certaines caractéristiques du nouveau système technique, comme la vitesse de miniaturisation des microprocesseurs⁶.

Ces changements structurels bousculent les organisations et pratiques en place, d'autant plus que nombre d'entre elles sont en crise dans la première phase de transition ou de mise en place d'un nouveau régime. Ces situations nouvelles provoquent certaines adaptations des contextes institutionnels mais ces ajustements sont en soi insuffisants dès lors que les régimes antérieurs traversent de grandes crises (structurelles) ; des changements institutionnels plus substantiels sont requis. Mais la réalisation de ces changements passent par des médiations politiques. Ces dernières peuvent selon les cas correspondre à des politiques spécifiques mais le plus souvent aussi s'inscrire dans une évolution d'ensemble du contexte politique, légitimant une extension de la sphère des interventions publiques, comme ce fût le cas dans l'après guerre, ou au contraire un certain retrait des pouvoirs publics et des réglementations.

C'est donc dans ce cadre dynamique où les changements structurels conditionnent dans une période de transition ou sortie de crise les organisations et pratiques, poussant à certains changements institutionnels, avec ou sans médiation politique que se forge un nouveau régime, le mouvement acquérant rapidement un caractère cumulatif où les changements institutionnels à la fois étendent et diversifient leur domaine d'application, plus ou moins cadrés dans leur dynamique par la convention politique qui s'est parallèlement dessinée. Tout ceci (que rappelle la figure 1) n'a pour autant rien d'automatique ; les enchaînements peuvent ne pas se faire, les changements institutionnels être insuffisants, mal orientés ou peu adaptés. Surtout la dite « convention politique », légitimant l'orientation des changements institutionnels, au delà même des aléas de la politique quotidienne et des alternances des partis de gouvernement, peut fort bien être encore peu développée ou trop restrictive et partisane.

Le rôle du politique est ici de fonder la légitimité de l'orientation des changements et en cela son rôle comme ses modes d'intervention ont profondément changé dans une ère où les moyens de communication ont bouleversé le champ des représentations et les moyens d'expression et de revendication.

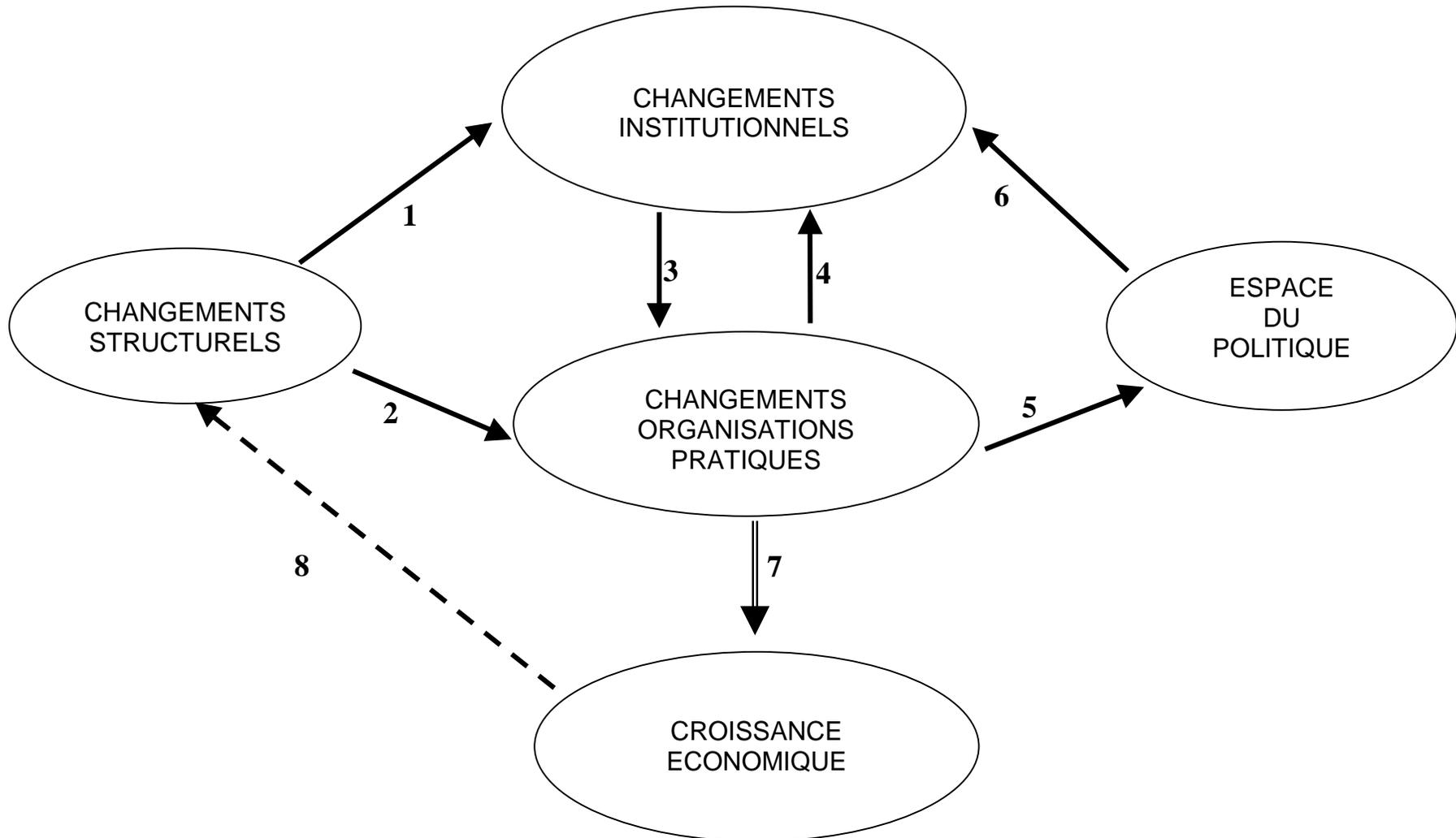
Dans sa phase de maturité un régime dispose à la fois d'un contexte institutionnel ayant une certaine spécificité mais aussi une certaine dynamique, elle même tout à fait en phase avec ce que nous avons appelé le contexte politique qui régit peu ou prou cette dynamique Institutionnelle. On ne cherchera pas pour autant des congruences parfaites entre tous ces espaces. Il est même au contraire inhérent à

⁶ La fameuse loi de Moore, selon laquelle la capacité de stockage d'information sur un microprocesseur double tous les 18 mois, est une anticipation d'un milieu industriel effectivement mondialisé devenue auto réalisatrice, plus qu'une loi physique, sans qu'aucun acteur ne puisse casser cette anticipation qui a une importance majeure sur le rythme d'innovation du secteur.

tout régime, à cause de son aspect historiquement situé, de développer des contradictions internes, rendant la crise du dit régime ou de profondes modifications (qui en changeront l'essence) inéluctables. Mais ces régimes ont aussi un sens, dans la mesure où la dynamique institutionnelle sur laquelle ils s'appuient est adossé à un environnement politique. Ils correspondent à cet égard à certains choix éthiques qui pourront eux mêmes être remis en question lors de la crise structurelle des régimes de croissance.

Figure 1
Relations entre changements structurels, institutionnels
et organisationnels dans la détermination d'un régime de croissance

LES ETAPES DE LA MISE EN ŒUVRE D'UN NOUVEAU REGIME



4 Changement institutionnel et conventions politiques : le primat des rapports de concurrence au sens large.

Le cadre général que nous venons de préciser implique par le rôle particulier qu'il attribue aux évolutions politiques une nette spécificité nationale des différents régimes. Cette différenciation est très présente au niveau institutionnel ; nous allons pourtant ici nous concentrer sur les traits communs aux changements institutionnels observés ces vingt dernières années.

On partira pour cette analyse d'une typologie distinguant dans le contexte institutionnel de chaque Etat nation cinq formes structurelles rassemblant respectivement toutes les institutions qui concourent :

- 1) aux tâches d'administration centrale, de prélèvements fiscaux, de sécurité, de justice et de défense, (soit l'Etat)
- 2) aux paiements et systèmes de financement, (soit la monnaie au sens large),
- 3) à l'organisation des rapports entre économies nationales.
- 4) aux modalités de la concurrence dans la diversité des rapports marchands,
- 5) à la mise en oeuvre du travail salarié et sa reproduction.

Cette structuration grossière du contexte institutionnel qu'utilise la théorie de la Régulation⁷ a l'avantage de correspondre à de grands ensembles facilement identifiables, non seulement par les chercheurs en sciences sociales mais surtout par les acteurs économiques eux mêmes. Ces formes structurelles sont ainsi directement objet d'options sociales et de choix politiques des agents, ce qui rend cette typologie pertinente dans la perspective des interactions entre l'institutionnel et le politique retenues dans la figure 1. En d'autres termes l'articulation paraît claire entre ces champs institutionnels régulant l'économie et les deux autres sphères du politique et du domestique.

Venons en maintenant à l'analyse que l'on fait du changement institutionnel. Ce que l'on entend par institution reste assez vaste, allant des habitus et conventions aux ordres constitutionnels fondamentaux en passant par les lois et règlements. La capacité d'évolution des institutions comme la possibilité d'ajouter ou de supprimer des institutions diffèrent donc nettement selon leur nature.

La notion d'institution renvoie ainsi à tout ce qui " règle " la conduite des agents, qu'il s'agisse de contraindre leurs marges d'action ou au contraire d'en élargir le champ (pour faciliter coordination et coopération). De plus les règles en question ne sont pas toutes d'application stricte et les agents peuvent disposer d'une marge d'appréciation. La décision reste souvent délibérative. Ceci implique un choix, une certaine adhésion aux principes motivant la règle, ce qui requiert une certaine information, un savoir ou un degré de confiance. La frontière du délibératif est donc assez floue et met en cause des représentations, des symboles et des valeurs politiques. Les agents peuvent ou non trouver légitime les systèmes de contraintes qui viennent peser sur leurs décisions. Options politiques, cultures et idéologies vont donc conditionner le fonctionnement des institutions. Au fil du temps toutes ces diverses formes vont permettre de densifier un tissu institutionnel. A chaque période, un processus d'institutionnalisation, qui touche diversement les différentes formes structurelles, va spécifier les situations, différencier les traitements, créer de nouvelles opportunités. Des institutions vont se trouver dotées d'un sens nouveau ;

⁷ Voir P. Petit (1998) pour une explication plus complète de ces différentes formes insistant sur l'ordre historique de leur développement

certaines vont tomber en désuétude mais ce processus est continu est le nombre de suppression explicite est faible.

Si l'on prend une perspective historique, le développement de ces formes structurelles est à chaque période inégal. Dans le régime de croissance fordiste la dynamique d'institutionnalisation la plus soutenue, comme on vient de le souligner, concerne le rapport salarial. Elle est en phase directe avec les priorités reconnues sur le plan politique dans les conventions de plein emploi. Cela se manifeste par une extension continue des couvertures et des ayants droits dans la période de croissance qui va de l'après guerre aux années 70. Dans le même temps les autres formes structurelles s'en tiennent peu ou prou à la situation qui étaient la leur en début de période (cf. tableau 4). Ceci peut impliquer de profonds changements par rapport à la période initiale, à savoir l'entre deux guerres, en particulier pour les formes de concurrence ou les rapports internationaux. On pourrait remonter dans l'histoire et constater des dynamiques pareillement différenciées au 19^{ème} siècle lorsque le capitalisme industriel a développé l'institutionnalisation des formes de concurrence, en liaison directe avec le développement de l'industrie et du libéralisme marchand.

On a proposé de parler de hiérarchisation des formes structurelles dans un régime donné pour marquer cette différence dans les dynamiques institutionnelles, directement homologues à des priorités légitimées dans l'espace politique (cf. Petit, 1998).

Qu'en tirer pour la caractérisation du régime à venir ? Rien n'indique que cette hiérarchie se déplace de façon mécanique, privilégiant une forme structurelle après l'autre. On peut imaginer que dans quelques décennies la typologie des formes structurelles elle même soit à recomposer pour analyser le régime devenu passé. Les priorités politiques sont déterminantes pour préciser la hiérarchie de ces dynamiques institutionnelles. Or on a déjà souligné que cet espace du politique change lui même au cours de l'histoire, ne serait ce que sous l'effet de l'évolution des représentations, des moyens de communication et des idéologies.

A ce jour l'évolution de l'espace politique prônant le libéralisme et le désengagement de l'Etat comme celle des institutions très axées sur les questions de déréglementation et de privatisation invitent à voir dans le renouvellement des formes de concurrence la dynamique institutionnelle dominante. Cela impliquerait que cette réorganisation des rapports marchands non seulement étende son champ d'action, ses ayants droits et avantages mais aussi influence les évolutions observables dans les autres domaines.

D'une certaine façon la dégradation du rapport salarial confirme à la fois cette hiérarchisation et son impact. En l'occurrence cette fragilisation se produit plus par effet de composition, avec l'apparition de catégories nouvelles comme celles d'emplois précaires de divers ordres, que par la suppression de catégories anciennes. Il n'est dans cette perspective, marquée par une fragmentation du rapport salarial, pas paradoxal de constater que dans les deux dernières décennies les dépenses sociales en pourcentage du PIB ne se sont pas fortement réduites dans les pays OCDE, leur niveau ne s'infléchissant le plus souvent après une hausse continue que dans la seconde moitié des années 90, avec une inflexion à la baisse du chômage (cf. tableau 5). L'individualisation des salaires et des parcours témoigne par contre de l'influence dominante des formes de concurrence sur la dynamique des autres formes structurelles.

Tableau 5
Dépenses sociales en % du PIB

| | 1980 | 1990 | 1993 | 2001 | Variation 2001-1980 |
|-----------|------|-------|------|------|------------------------|
| Be | 24,1 | 26,9 | 29,9 | 27,2 | 3,1 |
| PB | 26,9 | 27,6 | 28,6 | 21,8 | -5,1 |
| AI | 23* | 22,8* | 26,9 | 27,4 | |
| Fr | 21,1 | 26,6 | 29,5 | 28,5 | 7,4 |
| Au | 22,5 | 24,1 | 26,6 | 26 | 3,5 |
| Dk | 29,1 | 29,3 | 32,3 | 29,2 | 0,1 |
| Su | 28,8 | 30,8 | 36,8 | 28,9 | 0,1 |
| Fi | 18,5 | 24,8 | 33,9 | 24,8 | 6,3 |
| RU | 18,4 | 19,8 | 24 | 22,1 | 3,7 |
| Ir | 17 | 18,6 | 20,3 | 13,8 | -3,2 |
| It | 18,4 | 23,3 | 24,7 | 24,5 | 6,1 |
| Es | 15,9 | 19,5 | 22,5 | 19,6 | 3,7 |
| Po | 10,9 | 13,9 | 17,2 | 21,1 | 10,2 |
| Gr | 11,5 | 20,9 | 21,1 | 24,3 | 12,8 |

*Allemagne de l'Ouest

Source : André C. (2004)

Le processus d'institutionnalisation en cours va se traduire par une expansion des catégorisations et classifications autour de tout ce qui régule les rapports marchands et la finance. Droits et réglementations vont être au cœur de ces transformations. Mais cette coordination passe aussi par des normes et des certifications.

Mais là n'est sans doute pas le seul horizon de ces transformations qui en l'état s'apparenteraient plus à un nouveau libéralisme comme on a pu en connaître à la fin du 19^{ème} siècle qu'à la mise sur pied d'un contexte réellement nouveau pouvant susciter l'adhésion sur une base assez large. Réduit à la libéralisation de quelques marchés, y compris financier, le nouveau régime n'aurait de fait que peu d'avenir, faute de légitimité politique et d'assise économique. C'est d'ailleurs pour cela que nous n'avons pas repris la caractérisation proposée par Aglietta (1998) trop uniquement centrée sur la financiarisation et partant communément admise comme instable (ce que la crise boursière de 2001 a amplement confirmé).

Force est donc de prendre une vue plus large des transformations en cours et de leurs bénéficiaires pour apprécier réellement les enjeux de la période de transition encore en cours.

De fait, la redéfinition des rapports marchands peut concerner toutes les composantes des modes de vie et de consommation. Les marchés sont des organisations variées dont l'usage comme celui du travail salarié peut être fortement institutionnalisé. Le mouvement assez universel de déréglementation entamé au

début des années 80, dont la politique de Thatcher et Reagan est emblématique, ne doit pas induire en erreur ; il s'agit plus d'une redéfinition des rapports marchands et de ses formes d'institutionnalisation. En particulier l'intervention publique n'est plus directe mais s'exprime à travers normes, réglementations prudentielles, procédures et développement de nouvelles intermédiations, là où auparavant primaient des réglementations « sectorielles », limitant l'accès à certaines activités, ou leur cumul. Les modalités des « libéralisations » des années 80 et 90, ont à juste titre été associées à un retrait de l'Etat. Il ne faudrait pas oublier pour le futur que le même mouvement s'accompagne d'une volonté générale d'informations, de contrôle, de précision des responsabilités à l'égard de tous les marchés, ce qui étend paradoxalement le champ d'intervention de la tutelle publique. Mais le modèle de cette intervention n'est plus ni linéaire, ni même aussi largement porté par un secteur public. La distinction entre le contrôle public de la gouvernance et le caractère public de l'opérateur s'est amplifiée, a été l'objet de débats politiques où les parties entendaient substituer aux garanties implicites que représentait l'opérateur public des garanties contractuelles portées par des offices de réglementation et de surveillance. Ces débats ont d'ailleurs faits apparaître la faiblesse d'opérateurs publics, trop peu soucieux, dans le schéma linéaire d'intervention qui était le leur, de développer des interactions avec les usagers.

Ce que nous appelons la redéfinition des rapports marchands apparaît dans cette perspective comme une nouvelle frontière qui selon l'état de l'opinion, des débats politiques et de la capacité à innover dans ce domaine peut conduire à des projets de société très différents. Les difficultés rencontrées au tournant du siècle, des crises financières aux risques « écologiques » de toutes natures, sur fond de stagnation et d'inégalités croissantes, favorisent une réappréciation des rapports entre intérêts collectifs et intérêts privés. Cette évolution est la conséquence directe des caractéristiques structurelles des régimes de croissance émergents : plus d'information et de connaissances élargissant (inégalement) les perspectives stratégiques des agents, rendant plus manifestes des interactions, des externalités dont la prise en compte devient impérative et favorise de façon cumulative toutes les procédures de contrôle, certification, intermédiations précitées où la tutelle publique est omniprésente, même si les formes en sont des plus indirectes (en particulier dans de nouveaux rapports entre public et privé au niveau opérationnel même). Il ne faudrait pas non plus penser que les internalisations des externalités précitées découlent directement des apports de la science. Le discours des experts a beaucoup d'importance mais il est aussi admis qu'il ne permet guère de trancher réellement mais plutôt d'éliminer des thèses manifestement fausses, des revendications erronées, laissant une large place aux conventions entre parties, aux choix éthiques. D'où l'importance accrue des discussions et débats qui traversent nos sociétés sur toutes ces questions spécifiques. Cette tendance critique, réflexive ne peut aller que croissant. Il ne faut pas non plus penser que cette redéfinition des rapports marchands soit très avancée. Si l'on cherche à faire le bilan des politiques de déréglementation, comme le fait l'OCDE depuis 1998 (cf. Nicoletti, 2001) on constate des changements importants dans les années 90 en particulier en matière de libéralisation du commerce international, de soutien à l'entrepreneuriat (simplifications administratives) mais des différences importantes demeurent, en particulier en matière de services publics ou d'intérêts publics. Les spécificités nationales restent élevées. La place des opérateurs publics, les demandes des utilisateurs, les procédures de réglementation et de contrôle différent et la directive de l'Union Européenne sur les services dits d'intérêt général ne peut que constater

cette diversité et s'en remettre aux Etats membres pour apprécier les synergies que leurs organisations de ces domaines produisent. La tâche d'un quelconque ajustement de mise en compatibilité des grands systèmes de santé et d'éducation est tout aussi ardue. Et pourtant l'enjeu de ces transformations est majeur puisque dans nos économies tertiaires ces activités de grands services réseaux constituent des parts essentielles du PIB (cf. Tableau 6).

TABLEAU 6
Parts dans la valeur ajoutée brute totale, à prix courants,
des secteurs de services

| | Commerce et hôtellerie | Transports et communication (dont postes et communication) | Finance, assurance et serv. aux entrep. (dont finance et assurance, et serv aux entrep. hormis activités immobilières) | Activités de services collectifs, sociaux et personnels (dont éducation et santé) |
|--------------------|------------------------|--|--|---|
| Etats-Unis | 15.9 | 6.7 (3.4) | 28,1 (8.3 ; 9.8) | 23.0 (41.6) |
| Japon | 11.0 ¹ | 6.2 (1.9) | 26.1 (5.2 ; 7.0) | 21.8 - |
| Allemagne | 11.9 | 5.7 (2.4) | 29.2 (4.8 ; 12.1) | 21.4 (41.2) |
| France | 13.3 | 6.1 (2.1) | 29.2 (4.7 ; 12.3) | 23.6 (38.1) |
| Royaume Uni | 14.8 | 7.9 (2.8) | 26.3 (5.9 ; 11.2) | 21.6 (39.8) |
| Italie | 16.8 | 7.4 (2.1) | 24.7 (6.0 ; 7.9) | 19.3 (32.8) |
| Autriche | 16.6 | 7.3 (2.3) | 22.1 (6.8 ; 7.5) | 20.4 (33.6) |
| Belgique | 13.2 | 6.9 (1.6) | 27.6 (6.9 ; -) | 23.5 - |
| Danemark | 14.7 | 8.0 (2.4) | 23.0 (5.0 ; 7.3) | 26.6 (36.6) |
| Pays Bas | 14.9 | 7.5 (2.4) | 25.5 (5.9 ; 11.5) | 22.6 (37.2) |
| Suède | 11.7 | 7.9 (2.8) | 24.3 (3.5 ; 8.5) | 25.6 - |

¹Hôtels et restaurants est inclus dans services collectifs, sociaux et personnels

Source : *Tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie*. 2001, tableaux D6 et D5.1. Les sous secteurs dont les parts sont données entre parenthèses correspondent selon l'OCDE à des « activités technologiques et fondées sur le savoir ».

On voit ainsi comment les discussions autour des services sous tutelle publique vont être au cœur des grands choix politiques. Ces questions centrales pour le futur de nos sociétés manifestent bien le glissement qui s'opère entre une époque où l'entrée dans un salariat organisé avait valeur de citoyenneté et le présent où ce statut passe aussi par la capacité d'une société à garantir l'accès à certains services et à la

capacité de les utiliser de façon satisfaisante, un fonctionnement responsable et transparent des marchés et des processus productifs⁸.

Ne soyons pas naïfs pour autant, nous pointons dans la direction que nous semble prendre les transformations des institutions, des organisations et pratiques, mais les contradictions sont nombreuses dans ces mouvements et la nature du régime reste dépendre de la façon dont le politique, en ses nouveaux chantiers, établira les arbitrages, dans une macro convention que nous avons encore du mal à cerner.

Recomposition du politique et convention de croissance.

On a déjà souligné qu'à la différence du régime de croissance passé les changements institutionnels des dernières décennies n'étaient pas guidés par de grandes conventions politiques comme le furent celles qui dans l'après guerre affirmèrent la nécessité d'interventions publiques pour soutenir la croissance et réaliser le plein emploi, selon des modalités (et des niveaux d'exigence) propres à chaque nation. Cette affirmation doit être relativisée sur deux plans de façon qui aident à mieux saisir les réalités contemporaines. En premier lieu il est quelque peu volontariste et simplificateur de parler ex post de « convention » de plein emploi là où des débats politiques (au niveau des partis et des assemblées) conduisirent à affirmer certaines priorités en faveur du plein emploi pour aussitôt sinon les dénoncer du moins combattre activement ce que l'on appelle l'institutionnalisation du rapport salarial. Dans tous les pays concernés cette évolution fut obtenue le plus souvent de façon assez conflictuelle, aux termes de luttes sociales souvent encadrées par les syndicats. La notion de convention est donc utilisée ici de façon pour le moins extensive. Elle aide à rendre compte de la légitimité de certaines revendications qui conduisirent les économies à développer des systèmes de protection sociale et de droit du travail plus ou moins « avancés » selon les cas.

A contrario la seconde remarque souligne que l'on pourrait fort bien voir d'abord dans les projets Reaganien et Thatcherien de déréglementation et de retrait de l'Etat et surtout dans le prolongement « travailliste » qu'en propose la Troisième Voie de Tony Blair, les linéaments d'une macro convention redéfinissant le rôle et les conditions d'intervention de l'Etat en insistant sur l'autonomie et la responsabilisation individuelle. Il est vrai qu'en insistant sur une certaine réforme « activiste » de l'Etat Providence beaucoup plus que sûr les qualités requises des services publics ou plus généralement encore sur une nouvelle approche du bien être et de la citoyenneté, la version britannique de la Troisième Voie est apparue assez limitée. Son expansion, en particulier vers la sphère des services publics, a été esquissée, sans lendemain, par le gouvernement Jospin⁹. La possibilité d'un tel élargissement n'est certes pas perdue et le dernier rassemblement de dirigeants internationaux sympathisants sous l'emblème de la Gouvernance progressive, organisé par Blair en juillet 2003, a particulièrement insisté sur le thème des services publics. Mais les divisions entre pays restent sur ce point importantes. Si les politiques d'activation du marché du travail¹⁰ entraînent bien dans la ligne des réformes « libérales » du marché du travail prônées par l'OCDE dans les années 80, les interventions dans le champ des

⁸ Evolution du statut de la citoyenneté que Théret (1994) souligne aussi comme un passage de l'avoir (avec le pouvoir d'achat que donne le salaire) à l'être (où les comportements impliquent savoir faire et contextes policés par une « nouvelle » institutionnalisation des rapports marchands).

⁹ Voir son exposé in Jospin (1999) et les commentaires in Petit (2001).

¹⁰ Pour une analyse comparative de ces politiques d'activation du marché du travail, voir Barbier J.C. (2002). Notons de plus que les flexibilisation du marché du travail ne sont plus dix ans après des priorités, les divers pays ayant à leur manière assuré les possibilités de mobilité du travail requises par les mutations en cours.

services publics, redéfinissant les services universels, les conditions d'accès et les modalités des prestations se heurtent à la diversité des situations nationales et aux contradictions que leur développement représente par rapport au droit de la concurrence qui régit les rapports internationaux. Ces divergences sont tout à fait manifestes à l'échelle européenne. Malgré l'intérêt pour le thème manifesté par un récent mémorandum sur les services publics, la question n'est pas réellement à l'agenda des politiques européennes et la convention européenne n'envisage nulle action de promotion ou d'harmonisation, se contentant de souligner la diversité des situations nationales et assurant respecter les développements de ces divers secteurs conformément aux traditions nationales. La Communauté Européenne n'a donc manifesté aucune ambition d'ouvrir un débat politique sur ces thèmes.

L'impulsion d'une éventuelle nouvelle grande convention autour de ces services d'intérêt général, comme paradigme central d'une redéfinition des rapports marchands, ne viendra donc pas à ce stade de l'initiative de centres politiques traditionnels. Les déterminations en ce sens ne sont pas assez fortes dans les Etats qui auraient pu être porteurs de tels projets (comme la France, l'Allemagne mais aussi et surtout les pays scandinaves, sans doute trop spécifique dans leur gestion des rapports public/privé, individuel/collectif pour défendre un modèle exportable vis à vis de leurs partenaires) et les problèmes de coordination sont trop importants pour espérer à court terme voir s'exprimer une convention nouvelle sous forme de tels grands projets de société.

Il faut peut être y voir la marque d'une « révolution copernicienne » de l'espace politique, avec les exagérations de tel mouvement de réforme.

Il est très raisonnable de penser qu'à cinquante années de distance l'articulation du champ politique à celui des institutions et de l'économique ne fonctionne pas de la même manière que dans l'immédiat après guerre. La société a changé et les modalités de la politique aussi.

Ainsi dans la plupart des pays développés l'intégration au salariat est devenue la voie de socialisation dominante tandis que le développement de la protection sociale atteignait des niveaux marginalisant les situations de grande pauvreté et accréditant l'idée que l'Etat assumait un rôle de protecteur en dernier ressort. Dans les années 80 l'individualisation a revendiqué au nom de la justice et de l'efficacité plus de différenciation des salaires et des conditions de travail, en relation avec des inégalités d'effort mais aussi de capacités. Il est dans ce contexte plus difficile de définir une politique en termes de grands projets égalisateurs. Ce besoin de différenciation est lui même inhérent à ce que nous avons appelé la nouvelle donne structurelle, où plus d'éducation, de technologies de communication et d'ouverture au monde ont élargi les capacités stratégiques des agents en fonction des aptitudes de chacun à en tirer parti. Cette croissance des inégalités « stratégiques » n'a pas déclenché de mouvement de solidarité fédérateur. Le thème de la fracture numérique est minimisé dans nos sociétés développées, même si on lui accorde plus d'intérêt pour les pays en voie de développement.

Au-delà de ces transformations qui étendent le champ des inégalités acceptées, nos sociétés font aussi l'expérience d'une mutation de la vie politique plus souvent tournée en cas de mobilisation vers des objectifs précis et circonscrits. A cela deux raisons, la fin des grandes idéologies totalitaires et la volonté de cibler des objectifs, donnant des mandats clairs aux représentants dont ces derniers peuvent être directement comptables. Ce nouveau rapport avec la politique qui contraste avec les mandats généraux et les délégations de pouvoir sans limites dans des sociétés aux rapports de classe bien marqués est assez significatif de certaines des

transformations sociales contemporaines. Le terme anglais d'*accountability* rend bien compte de cette exigence nouvelle qui déborde largement le champ des questions publiques pour renvoyer à toutes les transactions entre agents où l'on cherche à identifier toutes les responsabilités, avec toutes les parties prenantes, c'est à dire en tenant compte de tous les effets externes possibles et patents dans les nouvelles conditions d'information et de connaissance. Cette extension du champ d'application de la notion d'*accountability* participe bien de la redéfinition des « rapports marchands » évoquée à la section précédente. Cette volonté de bien faire apparaît ex ante parties prenantes et responsabilités va de pair avec une exigence de transparence. La création d'institutions et surtout d'organisations associatives chargées de veiller à cette transparence en est un des signes les plus patents. A cet égard en retenant l'exemple de Transparency International notons qu'il s'agit souvent d'agences opérant à un niveau international. Nombre des mouvements politiques spécifiques précités ont de fait souvent une dimension internationale, qu'elle soit présente d'emblée (comme dans les mouvements écologiques de type Greenpeace), ou intervienne lors d'une phase d'expansion du mouvement (comme ce fût le cas à la suite des succès du mouvement ATTAC en France). Cette dimension internationale (qui s'arrête rarement aux frontières des grandes régions en cours d'intégration de par le monde) tient au caractère universel et précis des objectifs de ces mouvements politiques. Elle témoigne à la fois de l'universel succès de ce mode d'action mais aussi de la diffusion à l'échelle internationale des analyses et propositions de ces divers groupes grâce aux moyens de communication et en tout premier lieu à internet. En fait les médias, et Internet en particulier sont des éléments constitutifs du nouvel univers politique. Cela ne concerne pas que les nouveaux mouvements associatifs. Les médias, et la télévision en tout premier lieu, sont devenus de par leur poids dans les élections de la vie politique « traditionnelle » de chaque pays des enjeux majeurs. Les stratégies déployées y sont complexes, et la frontière entre information et manipulation des opinions des plus floues. La décentralisation de la vie politique que représente l'essor des mouvements aux causes diverses en regard des partis généralistes traditionnels centralisés ne favorise pas une lecture critique de ces informations mais plusieurs, sans garantie de cohérence. Les progrès des techniques d'analyse d'opinions favorisent parallèlement une vie politique très centralisée où les pouvoirs en place peuvent réagir à l'opinion publique en temps réel (comme ils peuvent l'influencer). Reste à savoir ce qui à long terme forme les opinions et nourrit les débats entre cette vie politique centralisée au niveau des instances traditionnelles et la vie politique plus décentralisée et internationalisée qui s'est développée à travers les divers mouvements de type associatif apparus pour l'essentiel dans ces deux dernières décennies. Tout ceci peut être le creuset d'un renouvellement profond du personnel politique et des fonctions électives. Ceci peut manifester une nouvelle façon de faire de la politique où les mouvements gagnent en crédibilité et généralité suffisamment pour structurer des débats autour des questions qui nous occupent sur les qualités du mode de développement susceptible à la fois de rassembler une large majorité de citoyens et d'initier ou de compléter un *aggiornamento* des contextes institutionnels qui puisse soutenir la mise en place d'un régime de croissance « durable ».

La phase présente est encore assez confuse. D'un côté les rouages de la vie politique institutionnalisée n'ont pas forcément tiré partie des valeurs que mettent en avant les mouvements associatifs. La transparence reste tout relative et aux bons soins de médias à la fois concentrés et sous influence partisane ; la responsabilisation et la reddition de comptes ne sont pas forcément plus répandues

qu'auparavant. A contrario les mouvements associatifs restent divisés et leur crédibilité respective n'a pas d'effet cumulatif leur permettant de traiter de questions plus générales. Surtout leurs audiences restent peut-être trop limitées à des fractions de la population déjà bien informée et disposant de connaissances plus étendues que la moyenne. Tout dépend des questions traitées ; certains mouvements sont en prise directe sur des problèmes sociaux contemporains, en particulier ceux liés à une aggravation des inégalités sociales. Il serait aussi souhaitable que ces mouvements couvrent les principaux domaines en jeu dans la redéfinition des rapports marchands. Ainsi des mouvements d'usagers pour les services « publics » ou d'intérêt public, pour les systèmes de soins et d'éducation qui soient particulièrement actifs, innovants (pour guider ces réformes impossibles) et stratégiques pour assurer l'interface avec les autres acteurs du nouvel univers politique composite constitueraient des avancées appréciables pour élaborer le projet social qui manque à l'assise d'éventuels nouveaux régimes de croissance¹¹.

Reste la question de l'articulation entre les priorités reconnues à l'échelle des nations et celles qui permettent leur coordination à l'échelle internationale.

Les « exemples » dont on dispose confirment à la fois l'orientation générale d'une redéfinition des rapports marchands qui s'appuie sur des éléments de projets de société, voire de certaines conceptions du bien être des populations. La réunion annuelle des mouvements associatifs divers à Porto Allègre est dans notre perspective riche d'intérêts et porteuse de plusieurs leçons. Le succès médiatique (y compris le parallèle établi avec Davos), le nombre des participants de toutes nationalités et la diversité des thèmes illustrent fort bien cette dynamique de renouvellement des univers politiques nationaux. La volonté manifestée dès l'année 2002 de trouver des thèmes qui assurent une certaine cumulativité des expériences et favorisent la promotion d'objectifs communs est particulièrement pertinente dans notre perspective. Elle a conduit à juste titre à privilégier des objectifs de services publics comme la distribution de l'eau, où se combine à la fois des menaces écologiques, économiques (avec des privatisations mal contrôlées de l'approvisionnement) et politiques (où la rente que cette ressource représente est source de pouvoirs).

On retrouve des préoccupations qui ont récemment été retenus comme prioritaires par des institutions internationales comme la Banque mondiale, développant toute une littérature sur les biens publics internationaux qui vient compléter les recherches de « mise en sens » du développement attendus des débats nationaux (cf. Kaul 1999, Drache 1999). Les travaux d'Amartya Sen sur les indicateurs de bien être ont largement contribué à fonder ce débat à l'échelle internationale. Il ne s'ensuit nullement que toutes les négociations à l'échelle mondiale bénéficient d'une telle bienveillance. Les difficultés rencontrées à l'occasion des négociations internationales sur le climat, marchandant de façon cynique les droits à polluer, font ressortir les égoïsmes nationaux et surtout une hiérarchie des puissances où les Etats-Unis occupent une place impériale. Bush a inauguré son mandat en refusant d'entériner les accords de Kyoto. Depuis, cette politique de pouvoir s'est inscrite dans le droit fil des thèses des néo-conservateurs américains. Elle influence les négociations au sein de l'OMC, en particulier sur les services comme les coordinations internationales en matière de droits de propriété intellectuelle ou de normes comptables. C'est assez dire que la redéfinition des rapports marchands qui

¹¹ Boyer (2002) attache une importance mais cela nous semble d'emblée renvoyer à un horizon de très long terme.

s'engage en contrepoint de l'établissement d'un éventuel nouveau régime de croissance va être fortement conditionnée par cette configuration des relations internationales. La dimension internationale de l'action des ONG prend à cet égard toute son importance, en permettant un certain contournement de l'ordre des priorités imposé par la hiérarchie des nations.

On conclura de cette analyse du nouveau contexte dans lequel les choix politiques président aux évolutions institutionnelles que l'ère de grands projets de type macro convention politique ciblant une priorité ou un faisceau d'objectifs voisins est peut être révolue. Les évolutions de nos sociétés et de nos pratiques politiques conduisent plutôt à mettre en avant des rationalités procédurales là où les macro conventions visaient des rationalités plus substantives. Cette rationalité est tout à fait congruente avec de nombreux travaux d'analyse politique en termes de théories des jeux, autour d'objectifs multiples différemment partagés. Elle est aussi l'image d'une séparabilité des objectifs qui fait écho à la méthode ouverte de coordination en pratique au niveau communautaire et dont nous trouvons trace au niveau des politiques sectorielles nationales. Le tableau 7 résume les caractéristiques des déterminants de l'intervention publique dans la période contemporaine, contrastant avec celles portées au tableau 4, surtout par la centralité affichée des transformations des rapports de concurrence. Toutefois le primat associé dans ce renversement à une rationalité assez procédurale a des limites évidentes que l'on fera ressortir dans le cas des politiques de soutien au système d'innovation.

Tableau 7

Déterminants de long ou moyen terme
de l'intervention publique.
(dans le régime émergent)

| Domaines d'intervention | Déterminants de long terme | Déterminants de moyen terme | Dynamique et modalités |
|---|--|---|---|
| Rapport salarial | Organisations de branches, poids du tertiaire, Systèmes de sécurité sociale ou de welfare | Segmentation accrue, Individualisation, Multiplication des statuts | Dégradation différenciée, |
| Administration générale, (Etat, Justice, Police, Armée) | Cadres constitutionnels et juridiques, (droit romain vs droit coutumier), Corps constitués Degré de centralisation de l'administration | Changement constitutionnel, Primat cour de justice Européenne | Articulation des politiques dans le cadre de l'Union Européenne |
| Monnaie | Banque centrale nationale et banque centrale Européenne, | Euro et système zones monétaires | Pression des fluctuations entre grandes monnaies |
| Relations Extérieures | Historiques des diplomaties nationales, Relations Nord Sud via ONU | Libéralisation des échanges , nouvelle régulation OMC, | Fin Tensions Est/Ouest, Emergence de représentations européennes, Politique de défense commune émergente |
| Formes de la concurrence | Réorganisations des secteurs publics, extension droit commercial, libéralisation, | Marché unique européen, Agences de réglementation, de contrôle, Demandes écologiques, Certification, normalisation, | Evolution intense, enjeux de la redéfinition des rapports de concurrence, droits propriété intellectuelle |

5 Incidences sur les interventions publiques de soutien au système d'innovation.

Le cas des interventions publiques en matière de soutien au système d'innovation est assez emblématique des nouvelles conditions d'intervention. D'un côté tout un discours prône le développement d'une économie fondée sur le savoir et légitime une intervention publique par ailleurs fort décriée. Les conditions d'acceptation de cette intervention sont strictement définies par le caractère pré compétitif qu'elles doivent respecter. Mais ces distorsions de la concurrence ne sont en l'occurrence pas si facile à détecter car les mesures de soutien peuvent être de nature très variées. C'est bien d'ailleurs parce que ces restrictions sont objets de débats à l'échelle internationale comme à celle des nations que la définition des formes de concurrence est au cœur des transformations institutionnelles dans la détermination du nouveau régime de croissance. Cette redéfinition des formes de concurrence (qui ne peut se réduire à un leitmotiv de libéralisation par retrait de la tutelle publique qui n'a pas de sens) est entièrement congruente à une redéfinition des rapports internationaux. Sur des questions majeures, comme celle très controversée à l'échelle internationale de la détermination du régime international des droits de propriété intellectuelle, les débats et les conflits sont clairs, en particulier pour tout ce qui touche au brevetage du vivant (cf. Coriat, Orsi 2003). Nombre de ces questions sont à l'agenda de l'OMC, institution qui en elle-même témoigne de cette évolution procédurale signalée à la section précédente, avec ces procédures d'appel et d'expertises qui, malgré ses biais en faveur des espaces juridiques de « common law » constituent une ouverture vers des solutions de droit, là où les rapports de domination commerciale ont longtemps uniquement prévalu. On pourrait sur le même plan placer toutes les négociations sur la préservation de l'environnement. Les aléas des accords de Kyoto, le refus des Etats-Unis de les entériner, la modestie des mesures prises contre la pollution au regard des engagements pris, tout cela montre que l'on est encore loin d'une situation où la raison d'un développement durable fonderait le droit entre, comme à l'intérieur, des nations.

Mais ces débats et affrontements autour de cette redéfinition continue des rapports de concurrence au sens large prennent aussi des formes moins focalisées sur des questions directement négociées de façon séparée mais tout aussi importantes dans la conduite des transformations des systèmes nationaux d'innovation. La méthode ouverte de coordination est particulièrement illustrative de cette tectonique des systèmes. Elle ne fait en elle-même que formaliser, sans y ajouter d'impératifs, un processus de comparaison internationale plus ou moins spontanément mis en œuvre dès l'ouverture de la crise des régimes de croissance forte des 30 glorieuses. Cette recherche de modèles est en l'occurrence tout à fait naturelle. Au cœur de l'essor du capitalisme moderne des trente glorieuses certains pays faisaient déjà figure de modèles comme la France, l'Italie ou l'Allemagne. La crise ouverte dans les années 70 a conduit les regards vers le modèle japonais, laissant juste le temps à ce dernier de s'engluer dans un « modèle » de stagnation et de crise financière larvée, qui jouera plutôt un rôle de repoussoir dans la seconde moitié des années 90.

En regard la dynamique d'intégration « structurelle » européenne, précisée à Lisbonne, ne fait référence à aucun modèle « national », tout au plus à de bonnes pratiques que connaîtraient les experts, relativement en dehors de toute contextualisation,

On peut voir au tableau 8 le type d'indicateurs « raisonnables » sur lesquels se fondent cette confrontation des pratiques et derechef les directions données aux évolutions des systèmes nationaux.

Tableau 8

Indicateurs du « benchmarking » européen en matière de systèmes d'innovation.
(année 2001)

| N° | Indicateur | Moyenne de l'UE | Pays les plus performants dans l'UE | | | É.-U. | Japon |
|------|--|-----------------|-------------------------------------|----------|-----------|-------|-------|
| | | | | | | | |
| 1.2 | Population ayant suivi des études supérieures | 15 % | 73 (A) | 56 (FIN) | 24 (UK) | | |
| 1.3 | Formation tout au long de la vie | 29 % | 134 (B) | 81 (UK) | 67 (LUX) | | |
| 1.4 | Pop. act. dans l'ind. manif. de moyenne et haute technologie | 1 % | 8 (GR) | 4 (IRL) | 4 (I) | | |
| 1.5 | Pop. act. dans les services de haute technologie | 12 % | 70 (IRL) | 65 (L) | 22 (UK) | | |
| 2.1 | Dépenses publiques de R&D | -6 % | 13 (FIN) | 12 (GR) | 11 (P) | -10 | 2 |
| 2.2 | Dépenses de R&D des entreprises | -1 % | 48 (FIN) | 21 (E) | 20 (DK) | 11 | 12 |
| 2.3a | Brevets de haute technologie auprès de l'OEB | 59 % | 350 (IRL) | 157 (L) | 120 (E) | 65 | 23 |
| 2.3b | Brevets de haute technologie auprès de l'USPTO | 76 % | 234 (E) | 181 (DK) | 143 (FIN) | -10 | 200 |
| 4.1 | Capital-risque dans la haute technologie | 74 % | 350 (GR) | 230 (DK) | 168 (I) | | |
| 4.5 | Dépenses consacrées aux TIC | 18 % | 41 (GR) | 36 (E) | 33 (I) | -18 | -10 |
| 4.6 | Valeur ajoutée manif. dans la haute technologie | -12 % | 87 (IRL) | 73 (FIN) | 70 (S) | 21 | -21 |

Source : Tableau de bord de l'innovation 2001. SEC(2001) 1414

Ces indicateurs (ici donnés pour l'année 2001, soit juste après Lisbonne) sont susceptibles d'évoluer, si les débats d'experts conduisent à privilégier ou apprécier certaines dimensions. Même si ces réformes réintroduisent des notions de synergie, de complémentarité dans le processus, on ne saurait attendre une forte variabilité de cette liste. Le principe même de la démarche et des influences sur les changements institutionnels et structurels qu'elle implique l'oblige à une certaine inertie. Cette confrontation aboutit à désigner points forts et points faibles pour chaque pays comme on peut le voir au tableau 9.

Tableau 9

Forces et faiblesses des systèmes nationaux d'innovation au regard des indicateurs du tableau de bord de l'innovation.

| Pays | Principales forces relatives | Principales faiblesses relatives |
|--------------------|---|---|
| Belgique | Population ayant suivi des études supérieures; capital-risque dans la haute technologie | PME innovantes; dépenses publiques de R&D |
| Danemark | Services de haute technologie; demandes de brevets; PME innovantes | Offre de diplômés en sciences et ingénierie; produits nouveaux sur le marché |
| Allemagne | Industrie manufacturière de moyenne et haute technologie; demandes de brevets; PME innovantes | Formation tout au long de la vie; services de haute technologie |
| Grèce | Financement de l'innovation | R&D publique et des entreprises; demandes de brevets de haute technologie; PME innovantes; Internet |
| Espagne | Financement de l'innovation; produits nouveaux sur le marché | R&D publique et des entreprises; demandes de brevets de haute technologie; accès à Internet |
| France | Offre de diplômés en sciences et ingénierie; dépenses publiques de R&D; innovation en matière de produits | Internet; financement de l'innovation |
| Irlande | Offre de diplômés en sciences et ingénierie; PME innovantes; services de haute technologie | Dépenses publiques de R&D; demandes de brevets de haute technologie; formation tout au long de la vie |
| Italie | Innovation en matière de produits; PME innovantes | Dépenses publiques de R&D; éducation; demandes de brevets de haute technologie; financement de l'innovation |
| Luxembourg | Accès à Internet | Demandes de brevets de haute technologie, PME innovantes; apprentissage tout au long de la vie |
| Pays-Bas | Dépenses publiques de R&D; demandes de brevets de haute technologie; financement de l'innovation | Offre de diplômés en sciences et ingénierie |
| Autriche | PME innovantes | Offre de diplômés en sciences et technologie; demandes de brevets de haute technologie; financement de l'innovation |
| Portugal | Dépenses consacrées aux TIC; innovation en matière de produits | Dépenses de R&D publiques et des entreprises; éducation; PME innovantes; demandes de brevets de haute technologie |
| Finlande | Population ayant suivi des études supérieures; R&D, demandes de brevets de haute technologie; Internet | PME innovantes |
| Suède | R&D; formation tout au long de la vie, services de haute technologie; PME; capital-risque dans la haute technologie; Internet | Nouveaux capitaux levés |
| Royaume-Uni | Éducation; capital-risque dans la haute technologie; Internet | Dépenses publiques de R&D |

Source : Tableau de bord de l'innovation 2001. SEC(2001) 1414

Les forces et faiblesses indiquées pour le système d'innovation français illustrent bien les avantages et inconvénients de la méthode. Au titre des avantages figurent les diplômés en sciences et ingénierie, la dépense R&D publique, en faiblesse le financement de l'innovation. Les dimensions systémiques derrière ce positionnement sur batterie d'indicateurs disparaissent totalement. Ils sont pourtant cruciaux si l'on veut apprécier les capacités de repositionnement de ces systèmes nationaux. Ce qui fait la force du SNI français au tableau 9 correspond en fait à ce qui dans une analyse plus structuraliste du même système d'innovation semble en crise. Laredo et Mustar (2001) soulignent à juste titre dans leur analyse de l'affaiblissement du système d'innovation français dans les deux dernières décennies la réduction drastique des grands programmes qui jouaient un rôle moteur pour l'ensemble du système. On voit bien les raisons qui ont poussé à l'arrêt de cette politique des grands programmes : la fin de politiques industrielles volontaristes, sévèrement

contraintes par le cadre de l'intégration européenne mais aussi par la libéralisation de l'économie et la privatisation ou l'autonomisation de la plupart des entreprises du secteur public. D'autres facteurs s'opposaient à la prolongation en l'état du modèle et en particulier le rapprochement entre science et industrie que manifeste les développements conjoints d'une science ayant des visées applicatives et d'une recherche-développement en prise directe sur les avancées scientifiques (cf. Gibbons et alii, 1994). L'évolution vers un nouveau régime de croissance, avec les caractéristiques que nous avons décrites aux sections 3 et 4, prend en l'occurrence à rebours les points forts du système précédent. Toute la question devient alors celle de l'adaptation du schéma précédent ou de sa transformation radicale. Mais les voies qui permettraient au système français, sans sa pratique de grands programmes, de pallier avec ses points forts des faiblesses, comme celle de la R&D privée ne figurent guère dans la procédure européenne de coordination ouverte ni dans les débats qui l'entoure. Nous n'en sommes à cet égard qu'aux prolégomènes où le discours des experts européens explicite les interactions requises de l'aggiornamento des systèmes nationaux d'innovation. Ceci exigerait en particulier une plus grande interactivité Offre-demande, où l'innovation ne saurait plus être conçue non seulement sans appréciation suivie des besoins mais aussi sans intégration à tout l'environnement de ces besoins et sans s'ouvrir à une adaptation continue à leurs évolutions. Un rapport aussi complexe, non linéaire, interactif devrait se développer entre sphères publiques et privées, ne serait ce que pour favoriser les rapports plus étroits entre science et industrie évoqués ci-dessus. On trouvera trace de ces préoccupations et de l'évolution des discours d'experts sur cette logique des ajustements des systèmes nationaux dans la description les médiations spécifiées au tableau 10, établies dans le cadre d'un groupe communautaire et qui inspira les travaux du groupe Futuris, chargé en 2003 de réfléchir aux évolutions du système national d'innovation français.

Tableau 10

Les interfaces offre/demande et public/privé
Dans la dynamique des systèmes nationaux d'innovation.

| | Secteur public (1) | (2) | (3) Secteur privé |
|-----------------------------------|---|--|---|
| (A) Utilisateurs de connaissances | <p>Politiques de soutien aux utilisateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • soutien aux secteurs de l'enseignement, de l'éducation • soutien aux « travailleurs de la connaissance » | <p>Mise en relation des utilisateurs de connaissances publics et privés</p> <ul style="list-style-type: none"> • organismes publics fournissant de l'information technique • organismes publics de services métrologiques • organismes publics fournissant de l'information concernant la propriété industrielle, intellectuelle, des licences • organismes publics de soutien et conseils aux entreprises | <p>Politiques de soutien aux utilisateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • politiques appartenant à d'autres domaines (voir « conditions-cadre ») • subventions pour études de faisabilité technologique • subventions pour embaucher des personnels techniques au sein d'entreprises |
| (B) | <p>Mise en lien entre utilisateurs et créateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • infrastructure d'information et de communication • formation par la recherche | <p>Mise en relation des créateurs et utilisateurs de connaissances, des secteurs public et privé</p> <ul style="list-style-type: none"> • politiques « systémiques » de RDI | <p>Mise en lien entre utilisateurs et créateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • programmes de transfert technologique • programme de « brokerage » technologique • soutien aux intermédiaires dans le secteur privé (p.ex. des financeurs) • programmes de démonstration technologique |
| Créateurs de connaissances (C) | <p>Politiques de soutien aux créateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • soutien à la recherche de base • soutien aux infrastructures nécessaires à la recherche de base • soutien aux OPR • soutien à la collaboration entre laboratoires publics (universités et OPR) • soutien aux réseaux ou centres d'excellence | <p>Mise en relation des créateurs de connaissance publics et privés</p> <ul style="list-style-type: none"> • soutien aux programmes de collaboration entre recherche publique et privée • services de R&D fournis par l'Etat, par les universités, par des OPR... • programmes d'échanges de personnel • infrastructure soutenant les transferts technologiques public-privé • recherche de partenaires de recherche par les OPR • politiques promouvant des « spin-offs », des incubateurs... • départements de valorisation aux universités, dans les OPR • mettre priorités dans de la R&D à haut potentiel de marché • subventions pour l'embauche de chercheurs | <p>Politiques de soutien aux créateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • soutien à la R&D pré-compétitive • soutien au développement de produits • mesures fiscales pour la R&D • soutien à l'innovation • régime de propriété intellectuelle & industrielle favorable à l'innovation • programmes d'investissement pour attirer de la R&D privée sur le territoire |
| | <p><i>Pour mémoire (et lié à différentes autres cases du tableau)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • contribution financière et ensuite participation au PCRD européen • autres actions internationales (multi et bilatérales) | | |

Source : Soete et al., 2002 (notre traduction)

Source : de Laat et alii, 2003

Le groupe Futuris a d'ailleurs proposé un tableau des différentes institutions et organisations françaises au regard de cette lecture des interfaces offre/demande et public/privé au cœur des systèmes d'innovation (cf tableau 11).

Tableau 11

Interfaces : le cas du système d'innovation français

| | Secteur public (1) | (2) | (3) Secteur privé |
|-----------------------------------|---|---|---|
| (A) Utilisateurs de connaissances | <p>Politiques de soutien aux utilisateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • ADAE (ex-ATICA) • Mission de la Culture et de l'Information scientifiques et techniques et des Musées • Université de tous les savoirs | <p>Mise en relation des utilisateurs de connaissances publics et privés</p> <ul style="list-style-type: none"> • ART (télécommunications) • CRE (énergie) | <p>Politiques de soutien aux utilisateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • FOPIM • Programme ATOUT • ARI (ANVAR) • Autres politiques, non de recherche-innovation • BDPME (pas de fiche) • Fonds d'amorçage • Foresight- technologies clés |
| (B) | <p>Mise en lien entre utilisateurs et créateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • AFSSA • Diffusion de l'information S&T aux praticiens du secteur public : colloques associant chercheurs et praticiens (santé, TIC, etc.) (pas de fiche) • Mobilisation de l'expertise S&T des OPR dans la décision publique et l'élaboration des politiques publiques : appels d'offres de recherche ciblés des ministères, ... • Une partie de l'activité des OPR finalisés (Cemagref, Ifremer, etc.) (se référer aux fiches des OPR concernés) • CETE à l'Equipement • RENATER | <p>Mise en relation des créateurs et utilisateurs de connaissances, des secteurs public et privé</p> <ul style="list-style-type: none"> • ANRT • CRITT • ECRIN • Stages Longue Durée • Postdocs • (FRT)⁷ • PFT • Réseaux de Recherche et d'innovation Technologique (RRIT) (16 réseaux) • CORTECHS • Réseaux de diffusion technologique : RDT • CRT • Bureaux des relations avec les entreprises dans les organismes publics (FIST-CNRS, INRIA-Transfer, INRA-ATI, etc.) • Incubateurs publics • SAIC | <p>Mise en lien entre utilisateurs et créateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • AO Innovation biens de consommation • Centres techniques industriels (CTI) |
| Créateurs de connaissances (C) | <p>Politiques de soutien aux créateurs publics de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actions concertées incitatives du Ministère de la recherche • Contractualisation des universités, volet recherche • Fonds national de la science (FNS) • Grands programmes : synchrotron SOLEIL • Les EPIC (<i>dans leur rôle, souvent sur le croisement entre B1, B2, C1 & C2</i>) (ADEME, CEA, CNES, CSI, IFREMER...) • Les EPST (CNRS, INRA, INRETS, INRIA, INSERM, IRD...) • Salaires des enseignants-chercheurs • Soutien aux fondations et instituts (pas dans annexe) <p><i>Pour mémoire (et lié à différentes autres cases du tableau)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • contribution financière et ensuite participation au PCRD européen • autres actions internationales (multi et bilatérales) | <p>Mise en relation des créateurs de connaissance publics et privés</p> <ul style="list-style-type: none"> • CIFRE • CNRT - Centres nationaux pour la recherche technologique • Conseil de partenariats CNRS/entreprises • ERT - Equipes de recherche technologiques • Grands programmes : Arianc • Grands programmes : Fusion Cadarache • Loi sur l'innovation 1999 - Art. 25,1 à 25,3 • Politiques liées à la création et aux soutiens des technopoles par les régions | <p>Politiques de soutien aux créateurs privés de connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • ANVAR (comme structure) • aide aux jeunes (ANVAR) • avance à taux zéro (ANVAR) • BSA (ANVAR) • Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes • Fonds « développement technologique » (SOFARIS) • BioTech Garanties (SOFARIS) • « Invest in France » et autres instruments d'attractivité des IDE en matière de R&D • Appel à proposition technologies clés (juillet 1996-juillet 2000) • Crédit d'impôt recherche • FCPI - Fonds communs de placement dans l'innovation • Prime d'Aménagement du Territoire (PAT) • Projets Eurcka et « Programmes » Eurcka (MEDEA, ITEA, PIDEA, EURIMUS) |

Mais nous avons là une carte des interfaces qui montre la diversité et la complexité des dispositifs institutionnels sans apprécier leur efficacité et leur dynamisme.

La question de l'adaptation des systèmes d'innovation reste largement posée. Tout au plus perçoit on les conditions posées à une relance d'une politique de soutien à l'innovation qui s'appuierait sur une logique de grands programmes. Il leur faudrait s'inscrire largement dans les espaces de ces dynamiques interactives entre offre/demande, public/privé, science /industrie.

Il faudrait à la fois favoriser les processus d'apprentissage permettant aux acteurs d'utiliser les possibilités stratégiques qui leur sont offertes mais aussi développer une culture de la transparence et de la responsabilité qui facilite les coordinations nouvelles qu'impliquent la prise en compte d'un certain nombre d'externalités maintenant reconnues. Toute la logique d'économies dites en réseaux passe par là ; la valeur d'un réseau dépendant non seulement du nombre de personnes qui y accède mais aussi de la qualité de leur accès (en termes de capacités à utiliser les potentiels du réseau). Il est difficile de mener de façon centralisée et lointaine des politiques du type évoqué qui doivent être au contraire très différenciées. Le centre peut de ce fait veiller à l'existence de grandes structures d'intermédiation ; mais c'est aussi au niveau local que doivent s'établir certains interfaces facilitant l'accès à des expertises externes, si besoin est, et donc des changements organisationnels, avec mise en commun de ressources et interaction dans les apprentissages. Ceci vaut aussi bien pour les organisations productives que pour les citoyens dans la gestion de leur vie quotidienne (en particulier pour ce qui touche à la santé, l'éducation, les transports et les loisirs) ou pour leurs comportements sur le marché du travail. Ces changements dans les pratiques ne sont pas pour autant renvoyés aux seuls niveaux locaux. Non seulement la régulation des grandes logistiques implique des coordinations centralisées mais les actions locales doivent s'appuyer sur une certaine culture des synergies que peut encourager centralement une certaine diffusion de l'information et un accès facile aux connaissances spécifiques qui peuvent être requises localement. Le travail des interactions entre centre et périphérie dans l'espace national ne suffit pas, en particulier lorsque les situations locales sont aussi ouvertes et en prise sur le monde extérieur qu'elles le sont dans le contexte contemporain. Il importe par exemple que les entreprises multinationales aient intérêt à cette intensification des interactions sur divers plans, ce qui à l'évidence restera pour certaines limité.

Les politiques de soutien aux pôles de compétitivité qui s'ébauche en Europe constituent un autre aspect de la méthode communautaire régulant l'adaptation des systèmes nationaux d'innovation.

Les volontés de décentralisation, de favoriser des actions locales en créant de nouveaux droits et de nouvelles instances sont assez contemporaines des revendications portant sur la libéralisation des activités économiques. L'importance de ce mouvement de décentralisation est certes très différente selon les pays. La France est dans ce contexte un des pays les plus centralisés où cette volonté de décentralisation est apparue comme des plus nouvelles. La récente loi sur la démocratie locale ne faisant illustre cette volonté et ses timidités. Mais les formes de mobilisation locale restent variées, impliquant plus ou moins selon les cas les représentants locaux de la société civile, les employeurs ou les salariés et organisations non gouvernementales de citoyens. Il est difficile dans cette diversité de trouver les modes de gouvernance les plus adaptés ou fréquents. Il y a des régions qui gagnent, d'autres qui perdent ; mais les conditions des réussites ne dépendent pas uniquement des qualités des gouvernances locales (cf. Benko et

Lipietz, 1992). Ces dernières apparaissent comme des conditions plus nécessaires que suffisantes. En fait dans une perspective dynamique les gouvernances locales les plus adaptées à la situation contemporaine seraient celles qui savent anticiper des changements d'environnement extérieur et adapter en conséquence les avantages relatifs que peuvent leur donner les "ressources" locales objectives. La situation des territoires a de fait changé sur deux plans. Ils sont plus exposés à la concurrence non seulement nationale mais internationale (une mise en compétition dont on a déjà souligné qu'elle évoluait rapidement) mais ils ont aussi les moyens d'intervenir (prise de contact, achats de biens ou services, recherche de nouveaux marchés) à une échelle plus étendue que jamais. A cet égard il est clair que ces nouvelles formes de mobilisation des territoires ne sont pas la simple réplique des modèles historiques que furent les districts industriels. Non seulement leurs équivalents contemporains doivent être beaucoup plus ouverts à des échanges de nature diverse avec le reste du monde (au niveau de la recherche et développement comme du marketing, voire des alliances technologiques, cf. Courault 2000), mais de plus la nature des organisations sociales doit être assez ouverte pour évoluer le cas échéant hors de l'espace de spécialisation sectorielle qui présida à ses débuts. Il est difficile d'identifier des modèles gagnants dans ces conditions.

Il faut à chaque fois apprécier leurs résultats moins en fonction de leurs faibles succès apparents qu'en estimant les contre performances qui auraient été les leurs sans cette capacité stratégique dans un environnement de plus en plus compétitif.

Le plus souvent les politiques de développement local que l'on observe cherchent à intégrer les dimensions les plus stratégiques des dynamiques d'innovation contemporaines, à savoir les nouveaux rapports entre science et industrie d'un côté et ceux entre producteurs et clients de l'autre. Le succès de ces politiques judicieuses restant relatif, force est d'y voir en premier lieu la marque d'une élévation générale du niveau de compétitivité et d'élaboration stratégique qui caractérise la transformation des rapports de concurrence à tous les niveaux. Qu'il s'agisse de l'interface science-industrie ou de celui entre producteurs et clients (consommateurs, usagers ou donneurs d'ordre), les stratégies et les moyens mis en œuvre peuvent encore être élaborés ; les changements institutionnels soulignés précédemment comme l'évolution des comportements devraient accroître les capacités de différenciation et d'adaptation aux évolutions de l'environnement.

A l'évidence une plus grande autonomie du local dans les nouveaux rapports de concurrence ne veut pas dire une totale autonomie à se lancer dans des projets de développement endogène. Ces politiques sont encore tenues par la nécessité de s'intégrer à des coordinations d'un ordre plus élevé ou différent. L'échelon national conserve un rôle primordial mais il n'est plus le seul, infra et supra régional sont des niveaux qui ont acquis une nouvelle épaisseur. Dans ce jeu de développement complexe il n'existe sans doute pas de trame qui satisfasse tous les critères. Tout au plus peut-on voir ces divers niveaux comme des appartenances stratégiques, intrinsèquement plus ou moins mobilisées et mobilisables. C'est dans cet espace complexe que l'intervention publique doit déployer un réseau d'intermédiation pour que la transformation contemporaine des rapports de concurrence soit porteuse d'un régime de croissance forte, équitable et durable.

Références bibliographiques

Aglietta M. (1998) *Le capitalisme de demain*. Note de la Fondation Saint-Simon n° 101, Paris, novembre.

Amable B., Barré, R. Boyer R. (1997) *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris.

Amable B., Petit P. (2001) « The diversity of social systems of innovation and production » during the 1990s » document de travail CEPREMAP n°2001-15.

André, C. (1995), « Etat providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine », in R. Boyer et Y. Saillard (éds.), *Théorie de la régulation: L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 144-152.

André C. (2002), *The Evolutions of the Social State in ten European countries. What Convergence?.* miméo, contrat cee- epoc.

André C. (2004) *Les transformations contemporaines des politiques de santé en Europe*. Contrat Finalisé CEPREMAP pour le Commissariat Général du Plan.

Arestis P. Sawyer M.eds. (2001), *The Economics of the Third Way*. Cheltenham UK: Edward Elgar.

Barbier J.C (2001), « Welfare to Work Policies in Europe, The Current Challenges of Activation Policies », communication à la conférence sur Unemployment and Health in Europe, Berlin, Technical University of Berlin, 6-7 July.

Barbier J.C (2002), « Peut-on parler d' »activation« de la protection sociale en Europe ? », *Revue Française de Sociologie*, 43-2, p307-332.

Benko G. Lipietz A. (1992), éds. *Les régions qui gagnent*. PUF, Paris.

Boyer R. (2000), « Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism ? A preliminary analysis » *Economy and Society*, volume 29, Number 1, February, p111-145.

Boyer R. (2002), *La croissance début de siècle*. Paris, Albin Michel.

Boyer R., Saillard Y. éds. (1995), *L'état des savoirs : la théorie de la Régulation*. Economica : Paris.

Boyer R. ed. (1988), *La flexibilité du travail en Europe*. Economica, Paris.

Chandler A.(1977), *The visible hand: the managerial revolution in American Business*. Cambridge MA, Harvard University Press.

Channon G. (1983), « A.D. Chandler 's Visible Hand in Transport History » *The Journal of Transport History*, third Series, 2 : 53-64.

Coriat B. Orsi F. (2003) Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation: une configuration soutenable ? *Lettre de la Régulation* , n°45, juillet www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation/Lettre_regulation/lettrepdf/LR45.pdf

Courault B. (2000), Districts italiens et PME-systèmes français : comparaison n'est pas raison. *La Lettre*, n°61, Centre d'Etudes de l'Emploi, février, Paris.

Dobbin F. (2004), « How Institutions Create Ideas. Notions of Public and Private Efficiency from Early French and American Railroading », *L'Année de la Régulation*. n°8, pp 41-76.

Drache D. (1999), «The return of the public domain after the triumph of markets: revisiting the most basic of fundamentals », *Carta Internacional* ano VII, n°74, Sao Paulo, Brasil.

Dutertre C., Moati P., Mouhoud M. et Petit P. (1999), Régulation, secteurs et territoires, in *La Lettre de la Régulation*, mars.

Esping Andersen G. (1999), *Social Foundations of Postindustrial Economies*.Oxford, Oxford University Press.

Fourquet F. (1980), Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du Plan. , coll. « Encres », Paris, éditions Recherches.

Gibbons M. et alii, (1994), *The New Production of Knowledge* .Sage, London.

Giddens A. (1998), *The Third Way*, Cambridge: Polity Press.

Heilbroner R.L. et Milberg W. (1995), *The crisis of vision in modern economic thought*. Cambridge University Press, its solidarist mode of regulation. *Economy and Society*, vol. 23 n°1, February.

Jospin L. (1999), *Modern Socialism*. Fabian Pamphlet 592, The Fabian Society, Londres.

Kalecki M. (1943), « Political Aspects of full employment », *Political Quaterly*, 14.

Kaul I. (1999), *Public Goods: Taking the Concept to the 21st Century*, New York, Oxford University Press.

Kogut B.(2000), « The Transatlantic Exchange of Ideas and Practices: National Institutions and Diffusion ». Les Notes de l'IFRI N°26, Paris.

de Laat B., Warta K., Moriceau C., Bussillet S., Lantrain A., Ostling A., Charlet V. (2003), « Les dimensions de politique publique des systèmes nationaux d'innovation », Etude dans le cadre de FuriRIS, Rapport final, Technopolis France, Paris.

Laredo P. Mustar P. (2001) « French Research and Innovation Policy : two Decades of Transformation » in *Research and Innovation Policies in the New Global Economy* , P Larédo et P Mustar coord., Edward Elgar .

Lash S., Urry J. (1987), *The End of Organised Capitalism*. Cambridge: Polity.

Lorrain D. (2002) Capitalismes urbains : des modèles européens en compétition. *L'Année de la régulation*. N° 6, Paris, Presses des Sciences Politiques.

Nicolletti G. (2001) « Regulation in services: OECD Patterns and economic Implications ». Economics Department, working paper N°287, OECD, Paris, June.

Nicolletti G. Scarpetta S. Boylaud O. (2000) « Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation », Economics Department, Working Paper n°226, Paris, April.

Petit P. (1984) Origins and Originality of French Planning. *Contributions to Political Economy*, Mars. Version française, Origine et originalité de la planification française, ronéoté CEPREMAP n° 8314, 30 pages, juillet.

Petit P. (1991) « Les politiques de plein emploi appartiennent-elles au passé ? » *Cahiers de Recherche Sociologique*, n°17, Montréal, aussi document de travail CEPREMAP n°9140, <http://www.cepremap.cnrs.fr/cgi-bin/papersearch.pl>.

Petit P. (1998), « Formes structurelles et régime de croissance post fordiste » in *L'Année de la Régulation*, vol 2.

Petit P. (2001), « Distribution and growth: Can the New Left Deal with the Neo-Schumpeterian Accord? » The French Experience, in Arestis P. et Sawyer M. éditeurs: *The Economics of the Third Way*, Edward Elgar, UK.

Petit P. (2002), « The roots of the new economy: an institutional perspective », International Productivity Monitor, spring.

Raveaud G. (2004) Economie politique de la Stratégie Européenne pour l'Emploi. Thèse de doctorat, Université de Paris X, Nanterre

Salais R., Baverez N., Reynaud B. (1986) *L'invention du chômage*. P.U.F. Paris

Soete L. et al. (2002), « Benchmarking National Research Policies: The Impact of RTD on Competitiveness and Employment (IRCE) », A STRATA-ETAN Expert Group Report, DG Research, European Commission: Brussels.

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

Van Ark B. (2001) The renewal of the old economy: an international comparative perspective. STI Working paper 2001/5, OECD, October.

Vanoli A. (2002) *Une histoire de la comptabilité nationale*. La Découverte, Paris.

