

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LA MONDIALISATION REND-ELLE OBSOLÈTES LES MODÈLES DE
DÉVELOPPEMENT NATIONAUX ? LE CAS DU QUÉBEC ET DES ÉCONOMIES
DE MARCHÉ COORDONNÉES

THÈSE PRÉSENTÉE COMME EXIGENCE PARTIELLE
DU DOCTORAT EN SOCIOLOGIE

PAR
PIERRE LANGLOIS

FÉVRIER 2009

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de cette thèse se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Qu'il me soit permis de remercier chaleureusement tous ceux et celles qui m'ont soutenu et aidé pendant ces longues années. Tout d'abord, un gros merci à mon directeur de thèse, M. Paul R. Bélanger, pour ses nombreuses lectures, ses suggestions, pour la grande autonomie dont j'ai pu bénéficier, pour ses encouragements et surtout pour sa patience. Je tiens aussi à remercier le groupe de recherche le CRISES (Centre de recherche sur les innovations sociales) et son personnel pour leur soutien. Je dois également souligner l'apport des membres du jury qui ont lu et commenté ma thèse; j'ai pris bonne note de leurs suggestions même si je suis entièrement responsable du propos. Un merci tout spécial à la fin pour les membres de ma famille, Hélène Fournier et Caroline Langlois, ainsi que mes amis Jean-Pierre, Ramon, Magid, Roxanna et Lucy pour leur présence.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	viii
LISTE DES GRAPHIQUES	x
RÉSUMÉ	xiv
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 : MONDIALISATION OU GLOBALISATION: ÉTAT DE LA SITUATION	9
1.1 Globalisation et américanisation	14
1.1.1 La globalisation comme croisade idéologique	20
1.2 Les théories du commerce international : les classiques	25
1.2.1 Les nouvelles théories du commerce international, l'égalisation des facteurs de production et l'externalisation	30
1.2.2 Les équations ricardiennes et leurs limites	34
1.2.3 Les délocalisations et leurs limites logistiques, économiques et politiques	36
1.2.4 La croissance des inégalités : phénomène inévitable et universel?	43
1.3 Originalité ou non de la globalisation: les points de vue	48
1.3.1 La globalisation financière	51
1.3.2 Les aspects inédits de la mondialisation contemporaine	54
1.3.3 Quelques lectures déterministes de la mondialisation	58
1.4 Les firmes multinationales et les États-nations	63
1.4.1 L'importance de l'origine des firmes	65
1.4.2 Les multinationales et leurs assises territoriales	69
1.4.3 L'État a-t-il les mains liées ? Une libéralisation commerciale inachevée	72
1.4.4 La résilience de l'État-providence	78
1.4.5 La propriété publique	83
1.4.6 Le « carcan » des marchés financiers	88

1.5	L'internationalisation ou la globalisation?	91
1.5.1	La préférence nationale	96
1.6	Donc la mondialisation, mythe ou réalité?	102
CHAPITRE II: VERS LA CONVERGENCE DES MODÈLES DE CAPITALISME? LES ÉCOLES DE PENSÉE		107
2.1	L'école de la régulation : fordisme et variétés des modèles de capitalisme	107
2.1.1	Le contexte historique et institutionnel du fordisme	110
2.1.2	Les caractéristiques du fordisme et les modèles de développement	115
2.2	La composition des particularismes nationaux	123
2.3	Description conceptuelle des modèles de capitalisme	126
2.3.1	Le modèle libéral	126
2.3.1.1	Les organisations	128
2.3.1.2	Les marchés financiers	131
2.3.1.3	Les relations de travail	136
2.4	Les économies de marché coordonnées : une diversité de modèles mais une même recherche de la cohésion sociale	141
2.4.1	Le modèle « rhénan »	141
2.4.2	Le capitalisme « étatique »	145
2.4.3	Le néocorporatisme scandinave	147
2.4.4	Le Japon et l'Asie : un développement dirigé	150
2.4.4.1	Une vision communautaire de l'économie	155
2.4.4.2	Les organisations	156
2.4.4.3	Le développementalisme asiatique	159
2.4.4.4	La Chine et la dernière mouture du développementalisme	162
2.5	Copier intégralement un modèle particulier serait une chimère	167
2.6	Le concept d'hybridation des systèmes	169
2.6.1	Quelques exemples d'hybridation ou de résistance des modèles	171
2.7	La complémentarité des modèles de capitalisme et la spécialisation des facteurs	174
2.8	La crise des années 1970 et la remise en question du fordisme	177

2.8.1	Le fordisme à un tournant	180
2.8.2	L'ascendant du capitalisme financier	181
2.8.3	Déclin hégémonique des États-Unis et montée des conflits commerciaux	184
2.8	La progression du néo-conservatisme et du néo-libéralisme : la remise en question de l'État	185
2.9.1	Le circuit des idées de droite	189
2.9.2	Le néolibéralisme appliqué	193
2.10	Les théories hétérodoxes et néo-keynésiennes pour justifier l'intervention publique dans l'économie de marché	195
2.10.1	Deux options : l'État néo-libéral et l'État néo-corporatiste	199
2.10.2	Flexibilité et dévolution des pouvoirs	202
CHAPITRE III : LES ÉTATS-UNIS, L'ARCHÉTYPE D'UNE ÉCONOMIE LIBÉRALE DE MARCHÉ		208
3.1	Grandeur et misère des puissances économiques: Les États-Unis	208
3.2	Les vertus et les carences de la socio-économie des États-Unis	209
3.2.1	Les points forts et les faiblesses de l'économie	211
3.2.2	Les déséquilibres et les risques	223
3.2.3	L'accroissement des déséquilibres exogènes	227
3.2.4	Les déséquilibres sociaux	229
3.2	Le néolibéralisme et ses conséquences : les revenus personnels, les inégalités et la pauvreté	238
3.4	Au-delà des vertus et des insuffisances du modèle états-unien : l'avantage de l'hégémonie	246
3.5	La « nouvelle économie » et l'industrie financière : un couteau à double tranchant?	250
3.5.1	La mauvaise allocation des capitaux	259
3.5.2	La crise de confiance envers la gouvernance du capitalisme états-unien	261
3.6	Les perspectives de la nouvelle économie aux États-Unis	268
3.6.1	Les dangers pour le leadership technologique	269
3.7	Une reprise fragile	273

CHAPITRE IV L'EUROPE CONTINENTALE ET L'ASIE : DES ÉCONOMIES MIXTES QUI S'ADAPTENT À LA MONDIALISATION SANS COMPROMETTRE LEUR SUBSTANCE	278
4.1 Les hauts et les bas du modèle allemand	278
4.1.1 L'avenir du modèle « rhénan »	282
4.1.2 La propriété des entreprises	287
4.1.3 Les obstacles politiques aux réformes en profondeur	292
4.1.4 Préserver l'essentiel	296
4.2 Le modèle français : à la recherche d'un compromis entre compétitivité et cohérence	297
4.3 La Suède et les pays scandinaves : une sortie de crise par le haut	300
4.4 Le Japon en crise?	307
4.4.1 Un diagnostic libéral de la crise japonaise	311
4.4.2 Une version plus nuancée de la « crise » japonaise : une crise sans crise	312
4.4.3 L'innovation, la clé de voûte	314
4.4.4 L'avenir des organisations japonaises	317
4.4.5 La continuité du modèle japonais	328
4.5 Un développement plus autocentré comme gage de la pérennité du modèle asiatique?	333
4.6 La persistance des modèles est-elle envisageable?	335
CHAPITRE V : LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT ET SON ÉVOLUTION	343
5.1 Le contexte de la mondialisation et les remises en question	343
5.2 Mais qu'est-ce que le modèle québécois au juste?	346
5.2.1 Une brève histoire économique du Québec contemporain	350
5.2.2 Avant la Révolution tranquille : Infériorité économique des canadiens-français, prise de conscience et solutions proposées	354
5.2.3 Le déclin économique de Montréal en prélude à la Révolution tranquille	358
5.3 L'État québécois comme antidote	359

5.4	Les débats philosophiques autour du corporatisme et du néo-corporatisme	365
5.4.1	Le néo-corporatisme dans sa version québécoise : la concertation	367
5.5	Les acteurs du tripartisme : États, bourgeoisie, syndicats	374
5.5.1	L'État québécois	374
5.5.2	Le patronat	381
5.5.3	Le mouvement syndical	384
5.5.3.1	Les retombées du virage syndical en termes concrets	392
5.6	Caractéristiques du modèle québécois : une économie mixte	393
5.6.1	La présence de l'État au Québec	394
5.6.2	Le capital étatique (les sociétés d'État à vocation économique)	397
5.6.2.1	La Caisse de dépôt et placement du Québec	404
5.6.2.2	La Société générale de financement	409
5.6.2.3	Investissement Québec	411
5.6.2.4	Les Innovatechs	412
5.6.3	La nouvelle économie au Québec	413
5.7	Le capital associatif (Desjardins, FSTQ, Fondation, l'économie sociale)	417
5.7.1	L'économie sociale et les coopératives	417
5.7.1.2	Les fonds régionaux et locaux de développement	419
5.7.2	Les fonds de travailleurs : le FSTQ et le Fondation	421
5.8	Une autre facette du modèle québécois : la propriété des entreprises plus endogène	424
5.9	Un dernier aspect, mais non le moindre, du modèle québécois : la solidarité	430
5.10	Critiques du modèle québécois : du point de vue des principes néo-libéraux et des indicateurs macro-économiques	442
5.10.1	Les critiques plus sociologiques du modèle québécois: un modèle qui n'est pas allé au bout de ses possibilités	447
5.11	À la défense du modèle québécois	448
5.12	Le modèle québécois : Bilan et avenir	459
5.12.1	Les menaces potentielles : les règles de l'OMC et de l'ALÉNA ainsi que l'intégration continentale	465
	CONCLUSION	480

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1: Exportateurs et importateurs de marchandises, 2005	19
Tableau 1.2: Exportateurs et importateurs de services commerciaux, 2005	19
Tableau 1.3: Recettes des gouvernements du G7 et de l'OCDE, 1975-2005	79
Tableau 2.1: Caractéristiques des quatre grands modes de régulation	121
Tableau 2.2: Indicateur international des conditions de négociation des salariés	146
Tableau 2.3: Écarts de productivité du travail par secteur entre le Japon et les États-Unis (indice :États-Unis = 100)	154
Tableau 2.4: États-Unis, statistiques historiques sur la bourse, l'économie et les taux d'intérêt selon les régimes boursiers, 1946-2002 (moyenne annuelle)	169
Tableau 3.1: Croissance de la productivité du travail, divers pays, 1989-2005	213
Tableau 3.2: La productivité aux États-Unis : production par heure et par secteur, 1950-1999 (croissance annuelle)	214
Tableau 3.3: Les grandes puissances exportatrices (part des exportations en % du commerce mondial)	222
Tableau 3.4 : Évolution des revenus médians en termes réels aux États-Unis	231
Tableau 3.5: Gains salariaux moyens des travailleurs réinsérés aux États-Unis et en Europe	231
Tableau 3.6: Croissance annuelle de la rémunération dans le secteur manufacturier au sein des pays de l'OCDE (1979-2004)	239
Tableau 3.7: États-Unis, pourcentage des actifs détenus par type de famille Économique	246
Tableau 4.1: Les causes de l'atonie de la croissance des années 1990 au Japon	309
Tableau 4.2: Partage de la valeur ajoutée, part des salaires (en%) dans le PIB des États-Unis et dans l'UE	340
Tableau 5.1: Répartition de l'effectif syndical au Canada selon l'affiliation, 1995	392
Tableau 5.2: Part du Québec dans les capitaux de risque disponibles et investis au Canada	415
Tableau 5.3: Poids relatif des credit unions américaines et canadiennes comparé au Mouvement Desjardins du Québec	418
Tableau 5.4: Principaux fonds de travailleurs au Canada et actifs sous gestion	422

Tableau 5.5: Coefficient de GINI, Québec, Ontario, Alberta et Canada	433
Tableau 5.6: Pauvreté de consommation au Canada selon les régions, 1969-1998 (% des individus)	433
Tableau 5.7: Diverses juridictions, revenu médian d'emploi et de travail autonome en 1997 (après impôts, en parité du pouvoir d'achat et en US\$ de 1995)	455
Tableau 5.8: Nombre moyen d'années d'études en 1991 des hommes nés en 1926, 1946 et 1966 au Québec, en Ontario et aux États-Unis	457
Tableau 5.9: Personnes de 25 à 64 ans sans diplôme d'études secondaires, Canada et provinces, 1991-2001 (en pourcentage)	457
Tableau 5.10: Part des titulaires d'un grade universitaire dans la population des 25 à 64 ans, 1990-2005	457
Tableau 5.11: Revenu personnel disponible réel par province et par habitant	463
Tableau 5.12: Déficit commercial des États-Unis avec différents pays et régions du monde en 2006 (en milliards US\$)	477

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1.1: Ratio des revenus dans divers pays, 10% des salariés les mieux payés versus les 10% les moins bien payés	46
Graphique 1.2: Croissance du commerce international de biens et services et du PIB réel per capita mondial, 1970-2005 (en pourcentage)	48
Graphique 1.3: Régie d'entreprise, classement des pays selon les plus favorables aux intérêts des actionnaires (note sur 10)	67
Graphique 1.4: Investissements de portefeuille à l'étranger en pourcentage de la capitalisation des marchés domestiques (actions et obligations)	71
Graphique 1.5: Dette publique des pays de la zone euro, 1977-2005	80
Graphique 2.1: Pondération de l'indice MSCI All World Country Free World Index avant et après l'ajustement en 2001 qui visait à refléter les actions réellement disponibles sur les marchés	136
Graphique 2.2: Pourcentage de la force de travail syndiquée aux États-Unis	140
Graphique 2.3: Divers pays, ratio du personnel d'encadrement par rapport aux salariés (travailleurs de production ou des services)	141
Graphique 2.4: Profits des entreprises en pourcentage du PIB, États-Unis, 1960-2001	195
Graphique 3.1: Évolution du nombre de firmes nationales se classant parmi les douze premières au niveau des ventes dans leur secteur pour les industries manufacturières et les banques, selon l'origine, 1990 et 2000	222
Graphique 3.2: États-Unis, compte courant, équilibres budgétaires des secteurs public et privé, 1980-2005 (en % du PIB)	224
Graphique 3.3: Revenu réel médian des ménages, 1990-2006 (en milliers\$ de 2006)	242
Graphique 3.4: Population des États-Unis vivant sous le seuil de pauvreté officiel (nombre en millions et en pourcentage de la population)	243
Graphique 3.5: Taux de pauvreté (moins de 50% du revenu médian) dans les pays du G7	243
Graphique 3.6: Croissance en pourcentage des revenus après impôts des ménages américains selon les niveaux de revenus, 1947-1979 et 1979-2000, (les centiles inférieurs correspondant aux ménages les plus pauvres)	244
Graphique 3.7: Estimés intergénérationnels de l'élasticité des revenus père-fils (l'élasticité la plus élevée signifiant une mobilité sociale plus faible)	246
Graphique 3.8: Distribution des profits dans le secteur manufacturier aux États-Unis, 1950-1996 (en pourcentage)	255

Graphique 3.9: Dépenses pour le capital fixe en pourcentage du PIB, 1970-2005 (firmes non-financières)	255
Graphique 3.10: Rendement des fonds de couverture par rapport à l'indice de référence (base de 100 en 1990)	265
Graphique 3.11: Commerce des États-Unis, produits de haute technologie, 1994-2004 (en milliards \$)	272
Graphique 4.1 : Divers pays, journées perdues pour cause de conflit de travail, par 1000 employés, moyenne annuelle pour 1993-2002	286
Graphique 4.2 : Pourcentage des investisseurs étrangers, de l'État et des entreprises non financières, des ménages, des investisseurs institutionnels et des banques dans le capital-action des entreprises cotées en 2001	291
Graphique 4.3: Évolution de la propriété des entreprises en actions détenues par des initiés (familles fondatrices, employés, État, autres firmes, etc.) en pourcentage	291
Graphique 4.4: Rendement sur l'avoir des actionnaires, États-Unis et Japon, 1980-2004 (en pourcentage)	322
Graphique 4.5: Longévité moyenne (années) en emploi dans certains pays de l'OCDE	327
Graphique 4.6: Emplois dans le secteur manufacturier (% de l'emploi total)	327
Graphique 5.1: Groupe linguistique des salariés à Montréal en 1964 : Répartition en pourcentage des salariés de 36 grandes entreprises manufacturières classées par niveau des salaires	353
Graphique 5.2: Jours de travail perdus en raison d'une grève ou d'un lock-out au Québec, 1972-2005	384
Graphique 5.3: Présence syndicale au Québec, au Canada et aux États-Unis, 1997-2006	393
Graphique 5.4: Comparaison de l'évolution des dépenses de programmes entre le Québec et les autres gouvernements provinciaux, 1982-2002 (en pourcentage du PIB)	395
Graphique 5.5: Proportion d'établissements de petite taille (en % de l'emploi total se trouvant dans les établissements de moins de 20 employés, 2000)	401
Graphique 5.6: Nombre de brevets de l'USPTO détenus dans les RMR de Montréal et Toronto entre 1993 et 2004	416
Graphique 5.7: Dépenses en R & D en pourcentage du PIB, 1981-1999	416
Graphique 5.8: Pays de contrôle des sociétés par province au troisième trimestre de 2002	425
Graphique 5.9: Détenteurs d'actions boursières dans la population par province	429
Graphique 5.10 : Revenu des familles du décile supérieur pour chaque dollar de revenu des familles du décile inférieur en 2001	434
Graphique 5.11: Évolution en pourcentage du taux de satisfaction des Québécois envers le gouvernement Charest, sondages CROP effectués de novembre 2003 à novembre 2007	438
Graphique 5.12: Indice de diversité industrielle des provinces, 2002	450

Graphique 5.13: Évolution des écarts annuels moyens de taux de chômage du Québec et de l'Ontario, 1964-2007 (en points de pourcentage)	451
Graphique 5.14: Migrations inter-provinciales, 1989-1998, moyenne annuelle en % de la population	460
Graphique 5.15: Biens manufacturés exportés par niveau technologique, répartition des exportations du Québec et du Canada, 2003 (en pourcentage)	462
Graphique 5.16: Classement de certains pays de l'OCDE en 2002 (PIB réel par habitant en \$ CAN de 1995, avec indice de la parité des pouvoirs d'achats)	463
Graphique 5.17: Distribution régionale au Canada des exportations et des importations de marchandises avec les États-Unis en 2003	469
Graphique 5.18: Canada, exportations nettes de biens par trimestre en dollars constants (en pourcentage du PIB)	470
Graphique 5.19: Exportations de biens et services du Canada vers les États-Unis et importations en provenance des États-Unis en pourcentage du commerce canadien	471
Graphique 5.20 : Canada, proportion des exportations de marchandises à destination des États-Unis sur le total des exportations de marchandises, 2000-2007	471
Graphique 5.21: Exportations de biens et services du Québec par destination, 1989-2006 (milliards C\$)	473
Graphique 5.22 : Exportations du Québec vers les États-Unis, variation annuelle en pourcentage (1990-2007)	473

RÉSUMÉ

L'objectif de cette thèse est d'étudier les tensions qui existent entre la mondialisation et la politique d'autonomie nationale, spécialement en matière de politique économique, au Québec comme ailleurs dans le monde industrialisé. À cet égard, la mondialisation libérale serait devenue un carcan qui soumet le monde politique à la logique capitaliste et donc à la concurrence internationale aux dépens de la cohésion sociale. Cette logique néo-fonctionnaliste s'arrime avec la croissance des échanges des biens et des services et la trans-nationalisation de la production qui sont à la base de la mondialisation. Dans la mesure où le match des performances économiques semblait favoriser les États-Unis depuis le milieu des années 1990, la popularité du modèle de marché libéral allait de soi (de même que la rationalité de son émulation) sans égard aux cycles qui font l'économie ou encore aux circonstances particulières redevables au statut d'« hyper-puissance » qui appartient à ce pays.

Nous verrons que cette fatalité de la convergence n'est pas absolue dans la mesure où elle repose sur le postulat néoclassique d'une économie résumée à la sphère marchande. C'est oublier que le système économique capitaliste dépend également d'un ensemble de mécanismes de coordination qui renvoient aux institutions et donc au politique. Les compromis entre intérêts différents auxquels celui-ci donne lieu sont uniques à chaque espace national et de ce fait diverses configurations du capitalisme sont possibles. Certes, la mondialisation produit une confrontation entre les forces de l'universalisme et du particularisme, mais au demeurant chaque système socio-économique s'ajuste aux impératifs liés à l'ouverture des frontières en fonction de ses caractéristiques historiques. Et sur le terrain même du discours néo-libéral, l'évidence nous montre que les économies de la configuration anglo-saxonne n'ont pas le monopole du succès économique, les pays nordiques, par exemple, ayant enregistré des performances tout aussi, sinon plus enviabiles, sans connaître les mêmes déséquilibres sociaux et financiers. Au Québec aussi, on pourra constater que les performances économiques sont fort honorables tandis que les inégalités sociales sont moins prononcées qu'ailleurs en Amérique du Nord. Par ailleurs, le modèle québécois de développement n'est pas menacé directement par la mondialisation mais bien par des remises en question idéologiques provenant de l'intérieur.

Mots clés : Mondialisation, Québec, modèles de développement, politiques économiques, politiques sociales

INTRODUCTION

Il est devenu un lieu commun de prétendre que la perte de souveraineté économique des États au profit des firmes transnationales et des marchés est un fait incontournable. Dès lors la mondialisation libérale, dont la logique s'oppose à toute forme de contrainte territoriale et politique sur les marchés, devient un carcan qui soumet la société civile et le politique à la logique capitaliste et donc à une adaptation permanente à la concurrence internationale. Pour cette pensée néo-fonctionnaliste, la propagation de la logique marchande dépasserait de loin la capacité d'ajustement des sociétés et des gouvernements, et encore plus la possibilité d'en maîtriser l'orientation. Surtout, elle annonce une rupture néo-libérale, avec une concurrence brutale des systèmes socio-productifs laissant peu de place aux modèles qui pouvaient, jusqu'ici, combiner performance économique et cohésion sociale. En effet, toute politique nationale volontaire serait devenue impraticable et même contre-productive.

L'histoire étant écrite par les « vainqueurs », certains ont annoncé la fin de l'histoire ou de la lutte qui, depuis des siècles, a remué les sociétés pour savoir quel est le meilleur système pour produire les richesses et les répartir. L'évolution du climat intellectuel s'arrime donc avec la croissance des échanges des biens et des services et la trans-nationalisation de la production qui sont à la base de la mondialisation. Et dans la mesure où le match des performances économiques entre les régions de la triade (États-Unis, Union européenne, Japon) semblait favoriser les États-Unis depuis le milieu des années 1990, la popularité du modèle anglo-américain allait de soi (de même que la rationalité de son émulation) sans égard aux cycles qui font l'économie ou encore aux circonstances particulières redevables au statut d'« hyper-puissance » qui appartient à ce pays et qui lui permet d'accumuler les déficits commerciaux et budgétaires sans trop se soucier des conséquences. Mais sous la surface d'une performance économique pouvant nous paraître enviable on constate des failles importantes. Plusieurs observateurs se demandent justement pendant combien de temps encore ce modèle de croissance pourra vivre à crédit sur le dos du reste de la planète.

Contrairement au sentiment répandu en effet, nous verrons que les économies de la configuration anglo-saxonne n'ont pas le monopole du succès économique, les pays de

l'Europe du Nord par exemple ayant enregistré des performances tout aussi, sinon plus enviables, sans connaître les mêmes déséquilibres sociaux et financiers. Qui plus est, la productivité et la croissance des autres pays européens sont sensiblement similaires, à population égale, à celle des États-Unis. Ceci fait douter de la supposée mauvaise posture ou des rigidités de l'industrie européenne. Pourquoi alors cette impression d'invincibilité états-unienne ? Peut-être comme l'affirment Krugman (1998) Henwood (2003 : 6-7) ou Rifkin (2004 : 384-385) que les États-Uniens, optimistes de nature, et décidés à exporter leur modèle contre vents et marées (Kalff, 2005 : 61-62) ont tendance à surestimer leurs succès alors que les Européens, plus cyniques, s'autodéprécient¹ tandis que les Japonais, comme le souligne Fingleton (1998) sont passés maîtres dans la « modestie stratégique » face à leurs succès économiques, eux qui ont souvent été victimes de représailles venant de certains partenaires courroucés par leurs déficits commerciaux.

Mais au-delà des guerres de chiffres, il demeure que l'économie de marché sans régulation, qui devient une fin en soi en sanctionnant les intérêts à court terme des agents alimentés par la seule logique du profit engendre le chaos social comme l'écrivait Polanyi, témoin privilégié de la montée des dictatures et de la Deuxième Guerre mondiale. En effet, pour citer Beauchemin (2004) : « L'atomisation de la société que provoquent la marchandisation et l'individualisme contrecarre la poursuite du bien commun. Elle brise aussi le lien entre ces trois dimensions que Fernand Dumont a appelées mémoire, utopie et éthique, sans lesquelles il n'y a plus d'expérience sociale. » Ces éléments, croyait Dumont, sont nécessaires à l'unité de la communauté. Pareillement, Hanna Arendt croyait à l'existence chez les êtres humains d'un besoin « d'exister socialement » qui exigeait l'existence d'un domaine public et donc politique « ...où l'homme cherche à survivre à lui-même en créant et en reproduisant un monde qui va à la fois l'abriter et le prolonger » (ibid.).

Le projet néo-libéral du tout au marché soulève bien des questions étant donné la raison d'être de l'État-nation qui, du moins en principe, est d'abord l'organisation de la collectivité pour protéger et défendre ce bien commun ou l'intérêt général face aux intérêts

¹ En outre, les admirateurs du modèle américain en Europe, au Japon ainsi qu'au Canada et au Québec se font un devoir de noircir les traits de leurs sociétés respectives pour mieux faire passer leur message voulant que seule l'adoption de pratiques inspirées des États-Unis serait capable de les dynamiser.

particuliers, forcément antagonistes. C'est une question de justice, de coopération et de responsabilité. L'État est l'incarnation de la nation « une communauté politique imaginée » et donc de la société, le garant de sa pérennité, de son unité, de sa cohésion, de son affirmation et son identité; il protège aussi la nation et assure son auto-perpétuation matérielle (Boulanger, 2002a : 71; Frémeaux, 2004; Dufour, 2006 : 157-161). L'État-nation est aussi étroitement lié au concept de démocratie, dont elle est une émanation, ainsi qu'aux attributs de la souveraineté qui semble mise à mal par la montée en puissance des acteurs privés (Eaton, 2000 : 5; J.R. Saul, 2005 : 140).

Le terme anglo-saxon *globalization*, que l'on traduit familièrement par mondialisation, joue un rôle à la fois descriptif et idéologique. Il décrit les activités des entreprises qui se sont organisées à l'échelle mondiale en créant des réseaux pour gérer les différentes étapes de la chaîne de valeurs. Dans ce contexte, la nationalité d'une firme n'aurait plus d'importance, ses activités se produisant dans un monde libéré des réglementations et des contrôles administratifs (Reich, 1991; Guilhon, 1998: 7). La mondialisation est aussi, dans un certain sens, synonyme de capitalisme dans la mesure où la quête du profit incite ce dernier à rechercher constamment de nouveaux marchés à développer. D'où la fonction idéologique du terme mondialisation qui renvoie à l'ascendant du marché et de l'entreprise privée aux dépens de l'État nation et, conséquemment, des modèles nationaux de développement. Pour Jean-Louis Levet (1999 : 334) le laisser-faire qui s'impose d'emblée :

« (...) revient à un abandon de toute volonté politique et économique, sinon pour faciliter une adaptation au cours des choses. La société prend alors le risque de disparaître en devenant un objet passif, incapable de définir ses buts et d'agir en conséquence. Le développement actuel sans précédent des forces du marché est tel qu'il peut conduire rapidement à la fin du politique, comme maîtrise, par les peuples, de leur destin. »

Les marchés financiers internationaux, opérant désormais sur la base de réseaux sans frontières en temps réel, soumettent les décisions des pouvoirs publics, tout comme celles des entreprises, à l'évaluation du nouveau contre-pouvoir que constituent ces réservoirs de capitaux volages. Ayant cessé d'être un acteur neutre au service des entreprises, la finance

est devenue un pouvoir autonome. La financiarisation conditionne les politiques économiques nationales en favorisant les stratégies publiques qui seraient souhaitables du point de vue des opérateurs, notamment la stabilité monétaire et la compétitivité extérieure (Boyer, 1997b : 27). De plus, l'économie tend ici à s'imposer au politique au nom de la rationalité même si l'économie est, comme nous verrons avec Keynes, Kahneman ou Stiglitz, une science inexacte dont l'un des paramètres est la psychologie collective qui, en science, relève de la logique du chaos.

Une discipline comme la sociologie peut apporter une contribution originale au champ d'étude qu'est devenue la mondialisation, elle qui par tradition s'est justement consacrée à démystifier les idéologies et analyser les rapports de pouvoir, de domination et d'hégémonie (G. Rocher 2001:18; 25). On sait que l'« impérialisme » des sciences économiques (et en particulier de la branche orthodoxe) en sciences sociales et son ascendant auprès des décideurs et des mass médias ont contribué à l'idée de convergence systémique. Les économistes conventionnels étant habitués à formaliser avec des données les comportements des individus atomisés et rationnels mus par le calcul coût/bénéfice, ils tendent à escamoter les particularismes culturels, historiques ou institutionnels (Hodgson, 2002; Berger, 2005 : 36; Akerlof, 2006 : 52-56; de la Vega, 2008. J. Sapir, 2008 : 46-47). Ainsi, un processus de sélection relativement simple s'opère pour juger de la pérennité des modèles, où les performances macro-économiques (croissance) passent par la capacité d'échanger sur les marchés internationaux (compétitivité). Un évolutionnisme « hayekien » crédite l'économie de marché d'une capacité à pouvoir sélectionner, pour ensuite universaliser la solution la meilleure ou le « one best way » parmi les initiatives des uns et des autres. En suivant cette logique, les forces du marché et la diffusion des nouvelles technologies de l'information (qui facilitent les délocalisations de même que la circulation des capitaux) devraient inciter une convergence des modèles nationaux de développement (ou des systèmes socio-productifs) vers celui qui serait le mieux adapté aux nouvelles circonstances. Le dynamisme de l'économie aux États-Unis dans les années 1990 constituait pour bien des commentateurs une référence. D'autant que, parce qu'ils sont développés dans le cadre d'un marché libre, les standards états-uniens sont plus faciles à internationaliser que

ceux d'autres systèmes socio-économiques fortement teintés par des institutions liées à leur histoire et leur sociologie.

La sociologie économique elle refuse l'idée répandue dans la théorie économique classique d'un homme désocialisé, mû par la simple motivation du gain. En fait, l'homme est toujours inséré dans un ensemble de relations sociales et d'institutions. Il en résulte que l'organisation industrielle est ancrée dans des rapports sociaux et qu'il existe une dualité indissociable de l'économie et de la société (Abattu et al. 1999; Steiner, 1999, Lavelle, 2003, de la Vega, 2008). Boyer (2004 : 131) à cet égard fait une distinction fort imagée : « ...la majorité des économistes considèrent que le marché est la solution aux problèmes de coordination entre agents interdépendants, alors que pour le sociologue, la constitution du marché est le problème qu'il importe d'analyser. » C'est-à-dire que les recherches économiques font abstraction des conditions d'émergence des marchés, qu'elles tiennent, dans leur état de concurrence pure et parfaite, pour innés à l'état de nature. Alors qu'on pourrait tout aussi bien voir dans ce postulat l'application normative de la théorie néoclassique. L'approche sociologique des marchés y voit plutôt une institution socialement construite qui reproduit le contrôle des acteurs dominants.

Ce qui soulève la dimension politique des objectifs économiques dont la poursuite représente des coûts ou des bénéfices pour nombre d'agents. L'environnement social, c'est-à-dire les valeurs et les choix de société, représente ainsi une dimension incontournable dans la mesure où les individus ne limitent pas à des objectifs strictement économiques les critères d'évaluation de leur bien-être ou de la qualité de vie en société. Les coûts inhérents au passage d'un régime à un autre peuvent être trop lourds pour justifier une rupture, ce qui n'exclut pas une évolution graduelle faite de réformes qui respectent l'essentiel du régime en place. Bref :

« Toute décision publique transforme donc la partition des avantages et des inconvénients que chaque groupe d'individus retire ou subit du fait de sa participation à l'activité de la nation...La façon dont ce débat est tranché dépend notamment du régime politique en place, du rapport de force entre les groupes sociaux, du climat de consensus ou d'affrontement qui règne entre les patrons et les salariés, etc.» (Généreux, 1999 : 124)

En ce sens, il n'existe pas de bonne ou de mauvaise politique. Par contre il y a des instruments efficaces ou inefficaces pour atteindre des objectifs dont la définition est une question politique. Là est la teneur de notre propos. C'est-à-dire que sans vouloir nier certaines qualités ou encore un dynamisme propre au modèle économique anglo-américain, nous voudrions le relativiser, tant au niveau de sa performance que de son édification en modèle de référence. Nous cherchons également à démontrer que des sociétés comme le Québec ont su adopter, pour des questions de rattrapage collectif, de cohérence, ou pour se projeter dans le temps, des politiques originales qui ne concordent pas toujours avec l'archétype néo-libéral sans avoir subi de contre-performances économiques. Comme nous le verrons, la logique marchande, en plus de produire des résultats discutables au niveau des inégalités qu'elle engendre, ou même au niveau de l'éthique, conduit dans de nombreux cas à l'inefficacité ou ce qu'on nomme des « externalités » négatives. En conséquence, nous croyons que progrès social et croissance économique ne sont pas incompatibles et que, malgré certaines pressions liées à la mondialisation, il existe toujours une marge de manœuvre suffisante pour que subsiste une certaine variété des modèles de développement.

D'ailleurs le processus contemporain de la mondialisation n'est pas inédit, ni aussi profond qu'on pourrait le croire; l'économie mondiale n'étant pas plus intégrée sous plusieurs aspects aujourd'hui qu'avant la Première Guerre mondiale. Il serait plus juste alors de parler du mûrissement d'un processus de longue durée que d'une rupture brutale. On constate entre autres que les dépenses gouvernementales des pays industrialisés, par rapport au produit intérieur brut (PIB), demeurent plus élevées qu'à l'époque des « Trente glorieuses ». Par ailleurs le coût du travail représente une part déclinante des coûts de production à mesure que croissent les investissements, ce seraient plutôt les innovations technologiques ou organisationnelles qui sont à la base de la nouvelle réalité concurrentielle. Cette représentation avait influencé notre hypothèse principale, à savoir que la mondialisation ne rendait pas obsolètes les modèles de développement nationaux. Certes, les frontières sont plus ouvertes mais elles demeurent bien en place. Et s'il est vrai que les pays partagent désormais leur souveraineté avec les ONG, la société civile ou les entreprises, l'ordre international est toujours tributaire des pays souverains qui sont les décideurs.

Si les excès et les déséquilibres du capitalisme états-unien depuis 2001 refroidissent bien des convictions, ils ont en revanche réconforté notre position. Il serait en effet hasardeux de conclure avec les données disponibles à une supériorité quelconque du modèle anglo-américain sur une période longue. D'autant plus que l'équation entre l'État minimaliste et croissance économique optimale est loin de faire consensus dans la littérature. En effet, seuls les gouvernements ont la capacité de produire des biens collectifs qui sont rentables, même du point de vue du secteur privé, arrivant bien souvent à compenser les coûts de l'interventionnisme (Garrett, 1998 : 788-791). De fait, le modèle que certains cherchent à imposer sur un plan universel est une spécificité anglo-américaine, un legs historique pas nécessairement mieux adapté qu'un autre modèle au monde du 21^e siècle. La théorie et les données empiriques montrent que le capitalisme conserve une forte prégnance territoriale; que la compétitivité des firmes ou des nations ne se résument pas aux coûts du travail ou à la flexibilité du capital; que les gouvernements ont un rôle bien plus important à jouer dans le processus de mondialisation que celui « d'État gendarme » des classiques.

Dans la partie de notre thèse qui porte sur la mondialisation, soit le premier chapitre, nous allons d'abord présenter l'état de la question, c'est-à-dire voir ce que représente la mondialisation, quelle en est la signification en termes d'impact socio-économique, de liberté de manœuvre des politiques, qui en sont les acteurs, etc. Ensuite, dans le deuxième chapitre, nous confronterons les thèses voulant, d'une part, que la mondialisation se traduise par une convergence inévitable des modèles de capitalisme et, d'autre part, celle voulant que la mondialisation implique, certes, une évolution du contexte économique et géopolitique mondial, mais que l'État demeure maître de ses choix. Cette diversité des modes de régulation relève notamment de l'ampleur des interventions publiques dans la vie socio-économique contemporaine. Dans le troisième chapitre nous entrerons plus en détail, au niveau empirique, dans les modèles-types de développement économique et chercherons à cerner leurs caractéristiques, leurs forces et leurs faiblesses respectives ainsi que leur évolution ces dernières années. Enfin, le dernier chapitre s'inscrit dans la continuité puisque nous appliquerons la même grille d'analyse pour faire un bilan du modèle québécois de développement. Dans le contexte d'intégration continentale, le modèle de société que les

Québécois sont à redéfinir, avec tous ces débats qui entourent leur « modèle », comportera probablement des éléments du modèle « libéral » fondé sur la réussite individuelle, avec d'autres qui se rapprochent davantage du modèle dit des « économies de marché coordonnées » plus soucieux d'autonomie nationale, de réussite collective et d'harmonie sociale. C'est le dosage des éléments qui influencera plusieurs aspects socio-économiques de la vie collective comme les politiques sociales, la hiérarchie des salaires, le régime fiscal, les politiques industrielles, les relations de travail, etc. Dans la conclusion nous verrons que la viabilité des modèles n'est pas en danger dans un contexte où la mondialisation et l'intégration continentale (en Amérique du Nord) semblent avoir atteint leurs limites sans être parvenues à effacer les capitalismes nationaux.

Pour ce qui est de la méthodologie, nous avons fait une utilisation très large (et la bibliographie en fait foi) de tout ce qui, parmi les nombreuses publications traitant de ces sujets, nous a semblé pertinent, incluant les revues et les ouvrages spécialisés, les cahiers de recherche académiques, et finalement les périodiques spécialisés tels *The Economist*, *Business Week* et *Alternatives économiques* ainsi que les grands quotidiens internationaux comme le *New York Times* et *Le Monde*, et des quotidiens canadiens (*Globe and Mail*) et québécois (*Le Devoir* et *La Presse*). Ces dernières sources nous permettant de rester au fait d'une actualité en mouvement et de mettre à jour nos réflexions.

L'originalité de cette thèse c'est qu'elle rassemble et organise ces références provenant d'une multitude de sources afin d'analyser, de façon large mais structurée, l'évolution de la socio-économie du Québec mais également de l'ensemble des pays industrialisés. En décrivant des transformations majeures mais aussi des constantes, et en essayant de trouver des relations entre elles avec une certaine cohérence, nous voulons présenter un portrait du Québec contemporain et faire reposer l'analyse des choix de société auxquels il est confronté sur des faits solidement établis.

CHAPITRE I

LA MONDIALISATION: ÉTAT DE LA QUESTION

Ce chapitre descriptif va tenter de cerner le phénomène multidimensionnel qu'est la mondialisation/globalisation, d'abord sur le plan étymologique pour ensuite présenter sa raison d'être, ses rouages, ses acteurs et ses conséquences économiques et politiques. Nous ferons le tour des débats actuels concernant la montée des inégalités, les délocalisations, les firmes transnationales, la perte de contrôle des pays sur leur économie. Nous verrons que l'intégration est certes un fait vécu, mais nous soutiendrons aussi qu'elle n'est pas envahissante.

D'abord qu'est-ce que la mondialisation ? Elle implique une accélération ou un degré plus élevé d'interaction économique entre les habitants de divers pays, provoquant un changement qualitatif au niveau de la relation entre les États-nations et leurs économies nationales (Baker et al., 1999). L'inventeur du mot « globalisation »¹ Theodore Levitt (1983) expliquait que le progrès technologique - rendant plus facilement accessibles les moyens de distribution et de diffusion - et les nouveaux comportements sociaux permettaient aux entreprises de vendre les mêmes produits à bas prix à travers le monde grâce aux économies d'échelle. Une définition plus officielle, provenant du Fonds monétaire international (1997 :50), présente la mondialisation comme étant : « l'interdépendance économique croissante de tous les pays du monde du fait de l'augmentation du volume et de la variété des transactions transfrontalières portant sur les marchandises et les services et des flux de capitaux internationaux, ainsi que du fait d'une diffusion plus rapide et plus large de la technologie. » L'offre des producteurs répond ainsi à une demande des consommateurs qui est liée à l'augmentation du niveau de vie des populations. Une définition plus politique de la mondialisation telle que conçue par les élites est formulée par J.R. Saul (2005 : 19) : « ...an inevitable form of internationalisation in which civilization is reformed from the perspective

¹ Du moins dans la résonance économique du terme.

of economic leadership. The leadership here is provided not by people, but by the innate force of economics at work; that is, the marketplace. »

Contrairement à l'anglais fait remarquer Duchastel (2004 : 67), la sémantique française permet de distinguer entre la mondialisation, qui concerne l'accroissement planétaire des échanges et qui rend compte « de l'ensemble des phénomènes de nature économique, politique ou culturelle qui ont un lien avec la reconfiguration de l'espace mondial », et globalisation, qui réfère à un processus économique et plus précisément aux interconnexions de plus en plus étroites entre tous les éléments d'un même système économique. La mondialisation peut alors être entendue comme un processus positif qui facilite, par exemple, la circulation des idées et des personnes et qui encourage une certaine ouverture sur le monde ainsi que l'universalisation de certains idéaux comme la démocratie et les droits de la personne. Tandis que la globalisation est plutôt associée à l'idéologie, aux réformes néo-libérales dont la justification est de renforcer la compétitivité des économies nationales par le biais de la déréglementation. Pour Michalet (2007 : 77-79) la globalisation se résume aux activités de la sphère financière qui occupe certes une place dominante dans la mondialisation mais qui demeure une caractéristique de cette dernière, elle qui désigne une expansion dans l'espace des activités de production et de commerce. La finance internationale étant l'exemple le mieux achevé d'une activité sans frontières, elle s'arrime en effet plus volontiers avec l'objectif d'un monde globalisé qui serait discipliné par les forces du marché. C'est pourquoi nous allons nous en tenir, au niveau sémantique, à l'expression plus nuancée qu'est la *mondialisation*.

Levet (1999 : 16-17) présente trois caractéristiques fondamentales de l'interdépendance croissante des économies nationales. D'abord, le développement des échanges s'étend progressivement à tous les secteurs de l'économie et à tous les pays. Ensuite, la mondialisation va de pair avec une véritable transformation industrielle, avec l'extension des techniques de numérisation micro-électronique qui a pour effet de transformer les processus de production, autant dans l'industrie traditionnelle que dans la « nouvelle économie ». Cette troisième révolution industrielle induit de nouvelles formes d'organisation du travail, et des exigences de plus en plus élevées sont imposées aux salariés avec le risque

d'exclure une partie d'entre eux. Enfin, la globalisation des marchés financiers entraîne une mobilité presque illimitée du capital, contribuant à ce que la logique financière s'impose face à la logique industrielle.

Pour Salmon (2001 : 110-114), ces technologies de la grande vitesse et la contraction du temps et de l'espace qu'elles favorisent sont le trait distinctif de la globalisation par rapport à la mondialisation, qui avait une longue histoire comme projet intellectuel et comme réalité, les rêves d'empire remontant au conquérant hellénique Alexandre le Grand³. Pour Wallerstein (2002a :125) la temporalité de la mondialisation actuelle remonte à l'établissement de l'économie-monde capitaliste moderne sur le continent européen au cours du « long 16^e siècle »⁴. L'historien conservateur Niall Ferguson (2003a) voit quant à lui dans l'apogée de l'empire britannique, aux 18^e et 19^e siècle, l'origine de la mondialisation

³ André Gunder Frank (1990) situe la naissance du système-monde moderne aussi loin qu'il y a 5000 ans. Il nous rappelle notamment que bien avant la découverte de l'Amérique en 1492, date charnière du système-monde « eurocentrique », l'Asie de l'Est, l'Afrique ainsi que l'Europe antique et médiévale avaient des contacts politiques, économiques et culturels avec d'autres régions de la planète, par exemple avec l'Asie centrale. Mais les acteurs de la mondialisation ne représentaient qu'une petite fraction de la population : savants, artistes, négociants, conseillers du prince, diasporas. De tout temps la plupart des sociétés ont pratiqué l'échange. Pour bien des sociétés primitives, l'objectif principal de l'échange était le maintien des relations sociales bien avant l'utilité des biens ou la détermination des prix. Mais comme le soulignent l'historien Karl Polanyi (1983) ou le philosophe J.R. Saul (2005 : 36-38) les économies primitives, antiques, féodales et mercantiles étaient encadrées dans leurs sociétés. C'est-à-dire que jusqu'à l'avènement de l'économie de marché, la production de nourriture et de biens matériels était une partie intégrante du système social et il n'existait pas de domaine séparé désigné comme « l'économie »; ce sont les règles de la société qui définissaient les relations économiques et la tradition ordonnait la distribution des biens matériels entre les membres. Les êtres humains, disait Aristote, sont d'abord des êtres sociaux.

⁴ C'est-à-dire quand le marché et la monnaie sont réunis. Deux éléments définissent le nouveau système : l'idée de la richesse abstraite (ou du capital), et le marché lui-même (Braudel, 1979a). La richesse existait déjà sous des formes concrètes – la terre, l'or, les pierres précieuses – mais le nouveau système est fondé sur la notion que cette richesse pouvait se muer en un objet aussi éphémère qu'un bout de papier. La mobilisation et l'accumulation des capitaux seront conditionnels à l'existence d'institutions, comme le droit de propriété qui sera encadré par l'État-nation. L'échange, qui reposait sur la confiance, devient plus impersonnel en substituant à ce critère subjectif des critères plus objectifs tels que les titres de propriété reconnus par la loi (Rifkin, 2004 : 137). Sa motivation évolua également, l'ambition et le désir du gain remplaçant l'objectif d'obtenir ce dont on avait besoin mais qu'on ne produisait pas soi-même. Le développement du capitalisme a exigé le renversement de l'ordre social établi, en faisant des relations marchandes le mode de relation principal entre les humains. Au cours du 15^e siècle, le nouveau système est en mode d'expansion, les techniques navales apportant au commerce maritime une dimension jamais atteinte. Des entrepreneurs du Portugal, d'Espagne, de France et d'Angleterre traverseront l'Atlantique pour exploiter les richesses naturelles de l'Amérique. Les grandes découvertes se traduisent par l'europanisation du monde (Braudel, 1979b).

contemporaine, avec la diffusion du capitalisme libéral et du libre-échange, de la règle de droit et de la démocratie formelle. Celui-ci aurait instauré une période jusqu'alors inégalée de prospérité et de paix mondiale. Bayart (2004 : 30-38) situe cet épisode dans le contexte plus large du « long 19^e siècle » – de 1776 à 1914 – qui vit l'émergence du système international contemporain auquel auront contribué maints événements: révolutions américaine et française, naissance de l'État-nation, assemblage d'empires coloniaux, progrès scientifiques (qui, en introduisant l'industrialisation, vont bouleverser les modes productifs) et réforme philosophique (qui contribue à la diffusion du libéralisme économique et politique). Michalet (2002 : 25-29) identifie trois configurations historiques de la mondialisation, selon la prévalence de l'une ou l'autre des caractéristiques évoquées ici : 1- la configuration *internationale* où prédominent les échanges commerciaux et qui va de la fin du 18^e siècle aux années 1960; 2- la configuration *multi-nationale*, caractérisée par la mobilité de la production des biens et services et l'investissement direct à l'étranger des firmes, prendra ensuite le relais jusqu'au milieu des années 1980; 3- la configuration actuelle est celle dite *globale*, marquée par l'ascendant de l'immatériel et de la finance.

Mais alors que l'ordre mondial d'après-guerre fut « conçu et opérationnalisé » depuis le haut vers le bas, partant du politique vers l'économique selon Brunelle (2003 : 14) l'ordre global actuel, promulgué par les États-Unis, est plutôt un ordre « qui serait conçu et opérationnalisé depuis le bas vers le haut, c'est-à-dire depuis l'économie vers le politique. » En effet, la force motrice de la mondialisation est économique en ce sens que la chaîne de causalité débute avec la réorganisation spatiale de la production en passant par le commerce international et l'intégration des marchés financiers (Mittelman, 1997: 3; Duchastel, 2004 : 68). Ainsi, les firmes sont appelées à se faire concurrence non plus strictement sur le terrain national mais à l'échelle mondiale. Les chaînes de production connaissent la même trajectoire, avec le *réseautage* informationnel qui privilégie la flexibilité à la hiérarchie et la centralisation (Castells, 1998; Mouhoud, 2008). Dorénavant, toute entreprise disposant d'une connexion sur internet peut y rechercher des fournisseurs ou de nouveaux marchés. Ces nouveaux outils permettent notamment de retracer les cargaisons en temps réel du fabricant jusqu'à son destinataire, réduisant l'incertitude qui accompagnait les transactions

internationales⁵. L'investissement direct à l'étranger de type horizontal qui caractérisait la période fordiste laisse place à une intégration qui se veut plus verticale (Gilpin, 2000 : 167; Plihon, 2003 : 16-17). L'internationalisation de la production et le commerce intra-firme ont fait évoluer l'intégration économique dite « relationnelle » vers une intégration qui serait davantage « structurelle » (Chavagneux, 2004 : 83). Autrement dit, on retrouve désormais la firme, avec ses réseaux et ses investissements, au coeur de l'intégration économique à la place du commerce.

Un phénomène connexe est celui de la délocalisation, c'est-à-dire les transferts de production à l'étranger vers des juridictions où les coûts de production sont plus faibles et qui entraînent, selon certains, une course vers le plus bas dénominateur commun pour attirer ou retenir des employeurs. Conséquemment, on assisterait dans les pays industrialisés (dont la dotation des facteurs permet de conserver des activités à haute valeur ajoutée) à une recrudescence des inégalités entre les spécialistes et les travailleurs non qualifiés qui eux sont de plus en plus exposés à la concurrence d'une force de travail internationale. Enfin, la globalisation des marchés financiers obligerait les firmes à tout faire pour gonfler la valeur de leurs titres boursiers. Ces marchés auraient également émasculé les politiques économiques et fiscales des gouvernements en laissant planer au-dessus de leurs têtes la fuite des capitaux. De ce fait, ils peuvent difficilement remédier par des politiques publiques le chômage et la croissance des inégalités causées par les dits processus de délocalisation et de désindustrialisation.

La mondialisation est donc synonyme de marchandisation, avec la libération de l'initiative privée et le recul de l'État. Dans la division internationale du travail selon cette thèse, l'État n'est plus un initiateur, il est plutôt en mode réactif devant les forces économiques mondiales. De fait, pour se saisir des gains matériels issus de la mondialisation et en faciliter la réalisation, l'État se fait de plus en plus l'agent de ce processus (Mittelman 1997: 7). Il faudrait néanmoins se garder de minimiser l'envergure de l'État, lui qui a

⁵ Le développement du transport aérien ainsi que le chargement de cargos par conteneurs ont également révolutionné le commerce international en termes de volumes déplacés et surtout de réduction des délais, avec notamment l'« inter-modalité » qui permet d'expédier par air et sur mer et ensuite de transférer sur terre (par train ou par camion) sans manutention supplémentaire.

conservé un pouvoir coercitif de monopole sur les citoyens. En outre, les firmes multinationales (FMN) qui sont une des principales rivales de l'État-nation doivent composer avec la concurrence (que l'ouverture des marchés accentue) et avec les préférences et les goûts des consommateurs, posant des limites à leur ascendant (Gilpin, 2000 : 181; 301). Cependant on s'accorde pour affirmer que les FMN ne sont plus subordonnées comme avant aux objectifs des politiques économiques nationales. Les États doivent s'ajuster à la stratégie des firmes, autant pour attirer les investissements des firmes étrangères que pour aider les firmes nationales (ou champions nationaux) à conquérir des marchés extérieurs. Du point de vue des gouvernements, la libéralisation du commerce permet certes aux citoyens de récolter les bénéfices d'une productivité améliorée, des économies d'échelles et d'une plus grande diversité de produits qui sont toutes des qualités associées à la mondialisation. Mais préserver la plus grande marge de manoeuvre possible pour pouvoir réaliser ses prérogatives demeure un défi de taille. À cet égard, comme le souligne Brunelle (2003 : 93) c'est davantage l'étatisme providentialiste qui est menacé, et pas nécessairement l'interventionnisme.

Sur le plan des idées enfin, la mondialisation est associée au triomphe du libéralisme sur l'autarcie qui animait le communisme et, jusqu'à un certain point, le nationalisme post-colonial. Plus précisément, elle est associée à la prééminence des États-Unis qui vont exploiter leur victoire sur le communisme pour imposer leur vision du monde, un modèle universel où se profile la convergence des systèmes financiers, du gouvernement d'entreprise, des marchés du travail et des modèles de production. Dès lors la réalité nationale est un obstacle à la libre circulation des facteurs de production ainsi qu'à l'efficacité d'un système que procure la concurrence pure et parfaite. Le libéralisme économique se présente en effet comme l'incarnation de la rationalité et de la croissance économique, il favoriserait une allocation neutre des ressources vers les activités qui promettent les meilleurs rendements, souvent les plus innovantes.

1.1 Mondialisation et américanisation

La mondialisation est donc synonyme d'américanisation et les États-Unis ne s'y trompent pas eux qui, généralement, y voient une extension de leur économie et leurs

principes (Thurow, 2003 : 6; Kupchan, 2004; 161-162; Perraton et Clift, 2004 : 226-227). Pour ses opposants cependant, en cela la mondialisation est suspecte. En effet, il est indéniable que les États-Unis en furent les plus grands artisans et que la mondialisation s'accomplit dans un cadre qui leur est favorable (Prestowitz, 2003 : 72-75; Michalet, 2005 : 43; Deblock, 2005 : 158; Chorev, 2007 : 149-160)⁶. La taille de son économie, l'utilisation de l'anglais comme *lingua franca*, sa créativité au niveau culturel et technologique sont des facteurs (Védrine, 2000). Les entreprises états-uniennes dominent le capitalisme mondial, et les principes de libre-marché « y font corps avec la société » comme le souligne Perret (1999 : 117). C'est grâce en particulier à la libéralisation financière que les États-Unis ont pu reprendre un leadership économique qui s'effritait dans les années 1970 et 1980. En effet, ils sont le siège des investisseurs institutionnels les plus puissants, et plus de la moitié des actifs financiers de la planète sont originaires des États-Unis ou placés dans ce pays. Comme le soulignent Burgi et Golub (2000), Chesnais (2004a : 8-9) ainsi que Michalet (2005 : 43) l'équilibre actuel de cette économie repose en grande partie sur des apports extérieurs en capitaux ainsi qu'en ressources énergétiques et produits de consommation courante à bon marché. Les firmes états-uniennes ont aussi profité de l'effritement des contraintes réglementaires et syndicales au libre exercice dans la conduite des affaires pour gonfler leur puissance, au point où elles ont exporté avec un certain succès leur modèle (axé sur la valeur actionnariale) aux quatre vents.

En fait selon Kupchan (2004 : 108) l'unipolarité qu'a permis la suprématie des États-Unis après l'implosion de l'empire soviétique « ...constitue la superstructure et détermine les principales forces qui façonnent le système international. » Et la stabilité qui s'ensuit encourage les forces secondaires comme la mondialisation d'agir dans le même sens. Déjà, la politique étrangère et commerciale des États-Unis, devenus la puissance hégémonique

⁶ Comme le note Streeck (1996:70), la mondialisation a pour effet d'avantager les systèmes nationaux, comme celui des États-Unis, qui s'appuient sur une gouvernance contractuelle et privée, ce qui en fait leur propre prolongement. Le transfert du pouvoir de l'État aux marchés devra naturellement avantager, parmi les capitalismes nationaux, ceux qui ont fonctionné avec une intervention étatique minimale. Il n'est donc pas surprenant que la plupart des accords majeurs en matière de commerce international conclus depuis cinquante ans l'ont été sous l'égide des États-Unis. Et selon S. Strange (1996b : xiv) les limites et la nature des bureaucraties internationales sont tributaires du membre le plus influent. En vertu de leur taille et de leur prédominance politique, les États-Unis sont capables d'imposer leurs pratiques aux autres pays. Dès lors, le fonctionnement de ces organisations équivaut à la poursuite de leurs intérêts stratégiques nationaux par d'autres moyens.

après la Deuxième Guerre mondiale, a cherché dans l'internationalisation des échanges un moyen d'atténuer les risques de conflits armés, de renforcer le monde libre face au communisme, et aussi une occasion d'ouvrir des marchés en faveur de ses firmes multinationales. À cet effet, les accords de Bretton Woods, qui ont créé le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, ainsi que le GATT⁷ (l'ancien Accord général sur le tarif douanier et le commerce, devenu l'Organisation mondiale du commerce) avaient comme raison d'être de stabiliser l'ordre monétaire international, promouvoir l'intégration économique, d'amenuiser les risques engendrés par l'internationalisation de l'activité économique, et prévenir le retour aux politiques protectionnistes des années 1930 qui avaient contribué au déclenchement de la Grande dépression et ensuite la guerre (S. Cohen et al., 2003 : 183-184; Lehrer, 2004 : 19). Dans le système de Bretton Woods, les États-Unis et leurs alliés étaient motivés par des objectifs essentiellement politiques, c'est-à-dire contenir la puissance soviétique. Ce danger a permis de souder les pays occidentaux et favorisait la coopération qui seule pouvait venir à bout des problèmes économiques de la période d'après-guerre (Gilpin, 2000 : 69). Mais en passant par ces institutions, les États-Unis en ont profité pour étendre leur influence et leur pouvoir (en relâchant notamment l'emprise qu'exerçaient encore les puissances européennes sur leurs colonies) et donc consolidé leur hégémonie via un certain consensus et non par l'intimidation (Brunelle, 2003b : 74; Kupchan, 2004 : 107-108).

Après l'effondrement du mur de Berlin en 1989, alors que le pouvoir économique était devenu un instrument de politique étrangère plus important que la puissance militaire, le commerce et l'investissement devenaient pour les États-Unis des éléments essentiels pour établir, ou simplement accroître, des liens avec les autres pays et ainsi favoriser la diffusion du libéralisme et de la démocratie. Cette logique, qui s'oppose à celle plus classique, dite réaliste, de la rareté des ressources⁸ repose sur l'hypothèse d'un monde aux ressources

⁷ Le GATT, comme l'OMC aujourd'hui, reposait sur deux principes fondamentaux : 1- Le traitement de la nation la plus favorisée, qui étend tout privilège accordé à une nation à toutes les parties contractantes; 2- Le traitement national où chaque membre s'engage à traiter de façon égale autant les ressortissants que les produits étrangers et nationaux.

⁸ Pour l'école de pensée dite réaliste, qui est identifiée à un certain establishment intellectuel et politique états-unien (R. Gilpin, H. Kissinger, F. Zakaria, C. Prestowitz) c'est l'État qui est la variable

infinies et fait de l'économie un outil politique. Il existe en effet moins de probabilités que les États-Unis soient entraînés dans des conflits armés si les nations du monde deviennent plus ouvertes et prospères en établissant des réseaux de confiance. La sécurité et la prospérité des États-Unis sont donc inséparables de la circulation internationale des biens, des capitaux, de l'information et des individus. C'est l'application, à la nouvelle diplomatie commerciale états-unienne, du vieil adage selon lequel le commerce adoucit les moeurs⁹. Avec cette priorité à la dimension économique, les relations internationales ne sont plus entendues comme un effort de domination, mais bien de coopération mutuellement profitable entre les nations.

Eux qui subissent des déficits records en matière de balance commerciale, et dont les grandes firmes comptent de plus en plus sur leurs opérations à l'extérieur pour assurer leur croissance, les États-Unis ont doublement intérêt à pousser les autres nations à diminuer leurs barrières tarifaires et adopter un type de capitalisme à leur image. En effet, plus de 80% de la consommation mondiale se fait à l'extérieur de leurs frontières, c'est-à-dire là où se trouve 96% des habitants de la planète. Les États-Unis gagnent ici sur plusieurs volets; la baisse uniforme des barrières les favorisent car leur économie est déjà une des plus ouvertes, ensuite, la taille des entreprises états-uniennes les conduits tout naturellement à profiter, plus que d'autres, des économies d'échelles que génère l'expansion des marchés¹⁰. En outre, les États-Unis disposent d'un pouvoir de négociation sans pareil, avec en monnaie d'échange la possibilité d'accéder au marché de consommation le plus important de la planète. Et certains des effets négatifs de l'ouverture des frontières, avec lesquels tous les pays doivent composer, y sont plus facilement absorbés simplement à cause de la dimension de son économie.

indépendante et non l'économie ou l'entreprise privée, qui demeurent subordonnées au système politique international.

⁹ Pour la théorie économique la guerre est une activité irrationnelle car elle détourne de précieuses ressources vers des activités improductives. L'expression *doux commerce* vient de Montesquieu et fut reprise par les philosophes classiques comme Thomas Paine, Hegel et Kant. Elle exprime l'effet civilisateur qu'aurait sur les peuples l'activité commerciale (Schemeil, 2004).

¹⁰ Les FMN des États-Unis espèrent tirer profit de l'intérêt que présenteront, dans les vingt prochaines années, les marchés les plus peuplés de la planète (Brésil, Turquie, Chine, Inde, Indonésie) qui, par leur croissance anticipée, diminueront l'importance relative de l'économie états-unienne dans le PIB mondial. Ces économies en émergence offrent des rendements généralement supérieurs (taux de profits, taux d'intérêts) à ce qui peut être espéré dans les économies dites matures (Duménil et Lévy, 2004 : 81-82).

En échange, des rendements estimés supérieurs sur l'investissement (compte tenu du taux de croissance relatif à celui des autres économies développées), un environnement rassurant pour les capitaux, la taille et la richesse des marchés financiers (dont la liquidité¹¹ est assurée par le volume des transactions ainsi que par l'ampleur de la dette publique) rendent les États-Unis attractifs du point de vue des investisseurs internationaux. Leurs importations sont plus volumineuses que leurs exportations, mais la consommation excédentaire des États-Uniens ainsi que les investissements faits au pays sont financés en partie avec l'apport des capitaux étrangers (Carton, 2007 : 10-12)¹². C'est pourquoi le déficit du compte courant, qui atteint quelques centaines de milliards de dollars annuellement depuis la fin des années 1990, n'a pas outre mesure suscité d'inquiétudes sur les marchés financiers concernant la solvabilité des États-Unis¹³.

Malgré leur déficit commercial les États-Unis demeuraient le deuxième exportateur mondial en terme absolu en 2005 (tableau 1.1). Il n'y a pas si longtemps, en 2000, ils étaient au premier rang. Cette présence se fait sentir surtout au niveau des services commerciaux (transports, télécommunications, services financiers, services techniques, etc.) où ils dominent toujours avec près de 15% des exportations mondiales. Or, de telles industries sont au coeur du nouveau régime de croissance (Chorev, 2007 : 152-154)¹⁴. En outre, les FMN

¹¹ En finance, un marché liquide (ou profond) signifie qu'il est possible d'y transiger des blocs importants d'actions sans provoquer de mouvement exagéré des prix.

¹² À partir des années 1980, le gouvernement des États-Unis encouragea la déréglementation générale des marchés financiers, sa monnaie forte lui redonnant des marges de manoeuvre pour combler ses déficits en empruntant sur les marchés internationaux (Bouissou, 2003 : 79; Moatti, 2004).

¹³ Selon la théorie financière, la libéralisation des marchés de capitaux devrait acheminer les capitaux des pays industrialisés vers les marchés en émergence (et leurs rendements plus alléchants) pour combler les besoins de ces derniers afin qu'ils puissent construire des usines ou ériger des écoles et d'autres infrastructures. Or depuis quelques années, les pays émergents sont devenus les financiers des États-Unis, c'est-à-dire que le compte courant des PVD accumule les surplus au même rythme que le déficit des États-Unis se creuse. Une bonne partie de l'explication provient du besoin ressenti par ces pays, qui ont connu des crises financières à répétition depuis le début des années 1990, de se constituer un coussin de sécurité pour éviter que ne se reproduisent de tels scénarios.

¹⁴ Entre 1980 et 1998, le commerce des services a enregistré une croissance deux fois plus rapide que celle du commerce des marchandises dans les pays de l'OCDE. Certains services, comme les services de proximité, ne pouvant s'échanger par définition, ce sont donc les services à haute valeur ajoutée et souvent à fort contenu technologique qui font l'objet de ces échanges (D'Arvisenet et Petit, 1999; Muccielli, 2001 : 20). La culture, par exemple, est devenue un enjeu géopolitique important car le divertissement occupe depuis 2000 le premier rang des exportations des États-Unis. Pour l'année

états-uniennes conservent des liens forts avec leur pays d'origine et spécialement avec leurs prestataires de services : banquiers, cabinets comptables, assureurs, services informatiques, qui les accompagnent à l'étranger. D'où l'insistance des États-Unis et du Royaume-Uni (et dans une moindre mesure de l'Europe vis-à-vis des pays en voie de développement) à vouloir démanteler les entreprises publiques et les monopoles réglementés qui assurent une partie importante des services dans la plupart des pays. Les États-Unis veulent également insérer la protection de la propriété intellectuelle dans les pourparlers de l'OMC en vue d'une nouvelle ronde de libéralisation commerciale.

Tableau 1.1: Exportateurs et importateurs de marchandises, 2005

	exportations		importations	
	valeur (milliards \$)	part mondiale	valeur (milliards \$)	part mondiale
Allemagne	971	9,6%	774	7,4%
États-Unis	904	8,9%	1733	16,5%
Chine	762	7,5%	660	6,3%
«Tigres» asiatiques ¹	731	7,2%	676	6,4%
Japon	596	5,9%	516	4,9%
France	459	4,5%	496	4,7%
Royaume-Uni	378	3,7%	501	4,8%
Italie	367	3,5%	380	3,6%
Canada	360	3,6%	320	3,1%
Russie	245	2,4%	125	1,2%

Source : WTO (OMC), *World Trade Report 2006*.

¹ Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et Singapour

Tableau 1.2: Exportateurs et importateurs de services commerciaux, 2005

	exportations		importations	
	valeur (milliards \$)	part mondiale	valeur (milliards \$)	part mondiale
États-Unis	353	14,6%	289	12,2%
Royaume-Uni	183	7,5%	150	6,4%
«Tigres» asiatiques	175	7,1%	165	7,0%
Allemagne	143	5,9%	199	8,4%
France	114	4,7%	103	4,4%
Japon	107	4,4%	136	5,8%
Italie	93	3,9%	92	3,9%
Chine	81	3,4%	85	3,6%
Inde	68	2,8%	67	2,8%
Suisse	45	1,9%	25	1,0%

Source : WTO (OMC), *World Trade Report 2006*.

2006, les États-Unis ont enregistré un surplus global de 72,5 G\$ au chapitre du commerce international des services alors que les échanges de marchandises connaissaient un déficit de 836,1 G\$ (U.S. Department of Commerce. *U.S. International Trade in Goods and Services : December 2006*, Washington, février 2007).

Les chiffres de la balance commerciale doivent être nuancés par le phénomène des échanges intrabranches et intrafirmes (Michalet, 2007 : 45-46; 52-55). Par exemple, les ventes des filiales étrangères des entreprises états-uniennes étaient, en 2001, plus de deux fois supérieures aux exportations de leur pays¹⁵. En tenant compte de ces ventes, le déficit de la balance commerciale se résorbe substantiellement. Une « balance élargie » qui se rapproche même d'un surplus en comptabilisant les ventes des entreprises états-uniennes aux filiales de groupes étrangers établis aux États-Unis (Irwin, 2002 : 13; S. Cohen et al., 2003 : 100). Le recours volontiers aux délocalisations et la fragmentation des chaînes de production amplifie lui aussi (artificiellement) le déficit commercial des États-Unis. C'est-à-dire que le contenu états-unien d'un produit importé ou d'une pièce destinée à être assemblée aux États-Unis est ignoré par les statisticiens, si bien que l'ensemble du produit importé est, dans ces cas bien précis, attribué au chapitre des importations. Or, selon le Département du Commerce, les firmes états-uniennes avec des opérations à l'étranger sont responsables de plus de 40% des importations aux États-Unis¹⁶. Vu sous cet angle, loin de représenter une faiblesse, le déficit commercial des États-Unis traduirait l'implantation mondiale de la production faite sous contrôle états-unien, une partie des profits liés aux activités d'importation demeurant sur place.

1.1.1 La mondialisation comme croisade idéologique

Il ne faut pas sous-estimer non plus l'idée que les Américains, ces « prosélytes fanatiques de la démocratie » selon Kupchan (2004 : 109) ont toujours eu d'avoir une mission universelle civilisatrice, dérivée d'une histoire exceptionnelle propice à l'exportation de leurs idéaux, leurs valeurs et leur modèle de société. Aux débuts de la colonie en effet, les pèlerins anglais développèrent leur vision de l'exceptionnalisme providentiel de l'Amérique. Pour ces puritains, dont les idéaux furent déterminants pour les pères de la Constitution, cette

¹⁵ Laura d'Andrea-Tyson. « Why The Trade Deficit May Not Loom So Large », in *Business Week*, 7 juin 2004.

¹⁶ Louis Uchitelle. « Why Hasn't A Weak Dollar Slowed Imports? », in *New York Times*, 8 avril 2005.

jeune nation allait pouvoir condenser les vertus qui existaient à l'état latent dans la civilisation dominée par l'arbitraire du monde féodal qu'ils avaient quitté (Rifkin, 2004 : 17-18). Selon eux, des valeurs comme la liberté allaient s'épanouir plus naturellement dans le Nouveau monde, une Amérique qui deviendrait la « cité sur la colline », une métaphore « ...qui exprime pour les Américains le côté exemplaire de leur organisation politique » (Légaré, 2003 : 46).

La notion d'exceptionnalisme états-unien, qui sied naturellement à un peuple ayant fondé la première république moderne, fut cernée par Tocqueville en 1840 (*De la démocratie en Amérique*). C'est également au cours du 19^e siècle qu'émergea une version expansionniste de ces idées : la Doctrine Monroe, qui rejetait toute forme d'intrusion des puissances européennes en Amérique latine, se combinant à l'idéalisme expansionniste du *Manifest Destiny* pour justifier la domination du continent (Nugent, 2008)¹⁷. C'est ainsi que les États-Unis ont fait main basse sur d'immenses territoires, en achetant la Louisiane (1803) et l'Alaska (1868) ou en écartant brutalement les Premières nations et les Mexicains des territoires qui deviendront les États du sud-ouest. Ils tentent, en 1812, d'envahir sans succès le Canada et par la suite le Mexique, avec plus de bonheur en 1846, duquel ils se firent concéder la moitié de son territoire dont le Texas actuel, la Californie et le Nouveau-Mexique. En 1858, le commodore Perry força le Japon à rompre son isolement et à ouvrir des comptoirs commerciaux pour que les États-Unis puissent s'approvisionner en huile de baleine notamment. À la fin du 19^e siècle (1898), ils déclarent la guerre aux Espagnols et jettent les fondements d'une politique impérialiste qui déboucha sur l'annexion de Porto Rico, de Guam et des Philippines. Auparavant, en 1893, les États-Unis avaient annexé les îles d'Hawaii. Au début du 20^e siècle ils assistent Panama qui déclare son indépendance de la Colombie. Sous l'administration de Woodrow Wilson (1913-1921) les États-Unis tentèrent d'imposer l'universalisme utopiste de la Doctrine Monroe à l'ensemble de la planète en fondant la Ligue des Nations qui promouvait le droit à l'autodétermination des peuples et la décolonisation. Ils envahirent quand même Haïti en 1915 pour supprimer une insurrection populaire et transformer le pays en protectorat (jusqu'en 1936).

¹⁷ De façon plus prosaïque, le potentiel des deux Amériques en termes de ressources naturelles ne manquait pas d'exciter la convoitise des capitalistes états-uniens (O'Brien, 2003; Prestowitz, 2003 : 172).

Aujourd'hui encore la politique étrangère des États-Unis, et même leur définition propre, reposent sur une idéologie, celle de l'Amérique en tant que modèle absolu qui incarne le Bien et qui doit le déployer et le défendre. La nation « américaine » a donc ceci de différent des autres: elle est aussi une idée et le patriotisme des États-Uniens y est associé plutôt qu'à une mémoire, un sol, voire à une ethnie. Cet imaginaire aura servi notamment à unifier une population hétérogène : « ...(car) le discours sur l'exceptionnalité fut un moyen de construire une identité nationale et le discours sur le rapport au monde un moyen de donner une cohérence à la nation » (Grosser, 2002). Cette prédisposition au manichéisme amène les États-Unis à se comporter comme si cette soi-disant destinée lui conférait un droit de regard sur la conduite des autres nations (Fukuyama, 2002; Dufour, 2006 : 114-116). Toutefois, comme le notent Védrine (2000) ou encore Dufour (2006 : 103-109) la capacité des États-Unis d'aiguillonner la conjoncture mondiale est contrainte par son insularité et son auto-suffisance, par l'indifférence de sa population, et par un système politique tiraillé entre l'isolationnisme du Congrès et la volonté de leadership mondial de l'administration¹⁸.

L'administration Clinton fut élue en partie grâce à sa compréhension du nouvel enjeu électoral que constituait un retour à la supériorité économique des États-Unis (mondialisation oblige). Elle promeut, en sus du libre-échange, une déréglementation généralisée des économies et la libéralisation des marchés financiers, de même que la protection des droits des investisseurs dans les traités bilatéraux ou multilatéraux (Henwood, 2003 : 218). Une véritable *Pax Americana* allait de pair avec la diffusion du capitalisme états-unien, qui devait éventuellement généraliser la démocratie dans sa version états-unienne, gage de paix et de prospérité dans le monde (Gilpin, 2000 : 13; Deblock, 2005 : 127)¹⁹. Saisissant une occasion historique après la chute du mur de Berlin pour pérenniser la victoire du capitalisme, elle a utilisé des incitatifs économiques en ce sens, se servant par exemple du Fonds monétaire

¹⁸ Kissinger (2000), Prestowitz (2004 : 161; 226) et Walt (2005 : 111-112) font valoir que l'influence des groupes de pression domestiques et les luttes de pouvoir institutionnelles liées à la séparation des pouvoirs donnent à la politique étrangère états-unienne une impression d'arbitraire et d'incohérence qui finissent par inciter les autres pays à réclamer, pour eux-mêmes ou en association avec d'autres pays, une plus grande latitude dans leurs choix régionaux ou nationaux.

¹⁹ Malheureusement, note Barber (1996), les administrations états-uniennes tendent à confondre la démocratisation avec la libéralisation économique, où souvent le consommateur finit par se fusionner avec le citoyen.

international (dont les États-Unis sont l'actionnaire principal) pendant la crise financière asiatique afin d'y imposer des réformes économiques libérales. Le fonds était également mis à contribution pour accélérer le passage au capitalisme en Russie et en Europe de l'Est (Levinson, 1999; Stiglitz, 2002b : 141). L'inclusion de la Chine au sein de l'OMC était un autre objectif prioritaire de l'administration Clinton.

De manière plus prosaïque, les grandes banques de New York, dont les représentants étaient bien en évidence au sein de l'administration Clinton, étaient sollicitées pour conseiller les gouvernements étrangers sur les privatisations à mener, tandis que les préceptes du FMI sur l'austérité budgétaire et la prévention de l'inflation allaient dans le sens de leurs préoccupations²⁰. La libre circulation des capitaux permet aussi de sanctionner, au besoin, les pays avec des politiques peu orthodoxes. En effet, la fuite des capitaux est perçue par les autorités états-uniennes et les institutions financières internationales comme une conséquence directe de politiques économique fautives dont les pays concernés seraient coupables. Ce qu'on appelle le « consensus de Washington », en référence au quartier général d'organisations internationales comme la Banque mondiale et le FMI (en plus du Trésor américain), prétend que de bonnes performances économiques requièrent la libéralisation des échanges et l'adoption de politiques macroéconomiques favorables à la stabilité des indicateurs en plus d'une réduction du rôle de l'Etat, ce modèle étant applicable à toutes les circonstances. Ces éléments constituent le cœur des politiques dites d'ajustement structurel qui seront imposées aux mauvais payeurs en échange de nouveaux prêts institutionnels (Kneebone, 2002 : 74).

Avec l'administration Bush, une école de pensée dite « moraliste » issue de la frange néo-conservatrice déjà active sous Reagan – alors qu'elle voyait dans la Guerre froide une lutte spirituelle à finir contre le communisme - prétend aujourd'hui que les États-Unis ne doivent pas faire montre de pusillanimité lorsqu'il s'agit de promouvoir leurs valeurs à

²⁰ Nicholas D. Kristoff et David E. Sanger. « How US Wooed Asia to Let Cash Flow In », in *New York Times*, 16 février 1999.

l'étranger²¹. Au contraire, une action énergique en ce sens renforcerait la sécurité internationale²². Selon cette doctrine, la plus grande menace pour la sécurité des États-Unis vient des régimes dont les valeurs sont aux antipodes des siennes. Conséquemment, les remplacer en promouvant les valeurs occidentales conforterait la sécurité des États-Unis. Il ne s'agit pas ici de dominer le monde, du moins pas ouvertement, mais d'insister pour que ces populations puissent choisir librement leur mode de gouvernance, pour en arriver finalement à un monde plus réceptif ou compatible avec les intérêts états-uniens. En effet, le propre de toute domination démocratique selon Anne Légaré (2003 : 265-266) « ...c'est qu'elle doit s'effectuer sans heurt, sans susciter d'irritation même, souvent, de conscience...Mais les choses ne sont pas si simples. Les États-Unis, eux, croient avoir de bonnes raisons virtuelles d'intervenir dans toute situation susceptible de nuire à leurs intérêts. » Qui plus est, ils arrivent généralement à leurs fins car eux seuls (par rapport à l'Union européenne par exemple) ont réussi jusqu'ici à présenter une approche intégrée (qu'on surnomme *dollar diplomacy*) sur les plans commercial, diplomatique et militaire pour convaincre les récalcitrants éventuels.

Donc pour ses critiques, la mondialisation sert de prétexte pour imposer la doctrine libérale à la sauce états-unienne. On dénonce par exemple le pouvoir excessif des firmes multinationales (FMN) en soulignant leur capacité à jouer sur leurs réseaux internationaux pour contourner des législations nationales trop restrictives. Il en découle une absence de comportement citoyen à l'égard de leur pays d'origine comme des pays hôtes. En effet, les décisions des FMN se prennent sur la base d'une stratégie globale, avec peu de considérations locales et selon des critères comptables comme le coût, l'éloignement et la complémentarité. L'inconvénient principal de la mondialisation réside dans l'absence de règles et d'institutions mondiales pouvant correspondre à cette extension des mécanismes de marché. De ce fait, elle amplifie certains dysfonctionnements qui se manifestent sur les marchés sans cadre réglementaire approprié : prédominance de la sphère financière sur les

²¹ Deux auteurs influents à cet égard sont Krauthammer (1991) et Kagan (2003). En politique étrangère, l'école moraliste est agressive, nationaliste, et idéaliste, donc moins encline à la diplomatie et au multilatéralisme.

²² En 2002 l'administration obtenant du Congrès une autorisation pour négocier des ententes commerciales sans entraves des deux Chambres en présentant la liberté d'échange comme étant susceptible d'encourager le recrutement d'alliés dans la lutte au terrorisme en offrant plus d'espoir de s'en sortir aux populations des pays en voie de développement.

activités productives; exclusion des salariés les moins qualifiés; délinquance économique (Levet, 1999 : 43).

1.2 Les théories du commerce international : les classiques

Pourquoi l'ouverture aux échanges? Dans la théorie classique, qui remonte à Adam Smith et David Ricardo et dont les principes constituent la base de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'insertion dans l'échange international repose sur la loi des avantages absolus ou des avantages comparatifs propres à chaque nation. Critiquant le mercantilisme²³ et le protectionnisme qui dominaient la pensée du 16^e au 19^e siècle, cette théorie promeut une vision libérale et naturaliste de l'économie dans la mesure où l'avantage est ici une donnée naturelle à laquelle le politique doit s'adapter en assurant la liberté de commerce.

Élaborée à la fin du 18^e siècle, la théorie de l'avantage absolu de Smith stipule qu'en vertu du climat, des ressources naturelles, de la main d'oeuvre, de la disponibilité des capitaux, de la gestion de l'économie et des entreprises, des nations disposent d'avantages marqués sur les autres pour fabriquer certains biens. Conséquemment, l'utilisation des ressources sur une échelle mondiale est plus efficace quand chaque pays se consacre à produire des biens là où il possède une supériorité relative et laissera aux autres le soin de fabriquer ceux qu'il produit moins efficacement. Le commerce permet ainsi aux nations d'ajuster leur production et d'augmenter leur niveau de consommation sans pour autant intensifier l'usage des ressources dont la rareté est le fondement des classiques. Ce raisonnement transpose aux nations la notion de la division du travail; en effet les individus ne produisent pour eux-mêmes qu'une fraction des biens et services qu'ils consomment si bien qu'ils doivent se procurer un revenu en se spécialisant dans certaines activités afin de pouvoir consommer dans une quantité infiniment supérieure que s'ils produisaient tout eux-mêmes.

²³ Pour les mercantilistes, la grandeur et la puissance d'un État se mesuraient à l'aune de ses réserves de métaux précieux, qu'il accumulait en échange de ses exportations afin d'enrichir le trésor royal. Plus tard, cette théorie évolua en faisant un lien entre les surplus commerciaux et la prospérité des industries domestiques.

Quelques années plus tard, Ricardo a perfectionné ces idées en proposant la loi de l'avantage comparatif, c'est-à-dire qu'un pays devrait selon lui se spécialiser dans les secteurs où il excelle et importer les produits qu'il fabriquerait en subissant un coût d'opportunité, c'est-à-dire qu'ils seraient plus coûteux à produire que les autres produits qu'il exporte. Inversement, même si un pays est un producteur à coût élevé dans l'absolu, il peut quand même profiter du libre-échange étant donné qu'il fabrique certains produits à un coût *relativement* plus faible pour ses partenaires que s'ils les produisaient eux-mêmes (Mucchielli, 2001 : 39-41; Généreux, 2002b : 80; Irwin, 2002 : 24-28). Donc, en théorie, le libre-échange produit un coefficient d'efficacité « Pareto-optimal » dans la mesure où les deux parties améliorent leur bien-être sans que personne ne s'en trouve lésé d'aucune façon. Conséquemment, un maximum de bénéfices est récolté à l'échelle mondiale s'il existe le moins d'entraves possibles au commerce et à la circulation des capitaux. Le modèle des dotations factorielles d'Heckscher et Olin, conçu dans les années 1930, affine le modèle de Pareto en identifiant les différences de dotations de facteurs, soit le capital, le sol ou le travail, comme la source des avantages comparatifs. On retiendra de ces « néoclassiques » que dans les échanges de produits banalisés, pour lesquels les différences de technologie sont insignifiantes, ce sont les facteurs de production et leurs coûts relatifs qui définissent les échanges et la spécialisation des pays. Par contre, cette théorie sera de peu d'utilité à mesure que les technologies seront incorporées en plus grande quantité dans les biens et les services produits dans les pays développés, une sujet sur lequel nous reviendrons.

Il existe un consensus chez la plupart des économistes pour dire que le libre échange apporte l'innovation et l'efficacité, qu'il améliore la productivité, la croissance aussi grâce à une concurrence accrue, la division du travail et la spécialisation, qui ensemble mènent à une production de meilleure qualité à moindre coût ainsi qu'une plus grande variété (Gilpin, 2000 : 296; Kneebone, 2002 : 78; Irwin, 2002 : 35-37; Goldfarb, 2006 : 3-4). D'un point de vue philosophique, on prétend que trop d'interventions (comme le protectionnisme) dans l'économie génèrent des obstacles artificiels qui perturbent les marchés. Par exemple, les firmes protégées par des tarifs douaniers auront un moins grand intérêt à s'améliorer sur le plan de l'efficacité et de la productivité. Les consommateurs devront alors se contenter avec des biens plus dispendieux mais de qualité douteuse, équivalant à un transfert de revenus de

ces derniers vers les producteurs. Comme l'expliquent les économistes libéraux Irwin (2002 : 32-33; 55-62) et Bhagwati (2004 : 255) le commerce demeure le meilleur antidote à la monopolisation des marchés, surtout dans les petits pays et les pays en voie de développement. Selon la doctrine libérale, le système de l'OMC « protège » les gouvernements contre les revendications des groupes de pression, encourage la bonne gouvernance et dissuade la corruption et les effets de rente liés aux barrières commerciales. Il pousse plus loin les principes du GATT, dans la mesure où l'organisme a un pouvoir de sanctionner les fautifs, contrairement à son prédécesseur dont les décisions pouvaient être bloquées par un seul membre.

Tout le monde y gagne en théorie: les consommateurs (au niveau des prix), les producteurs (avec la productivité) et les travailleurs (de meilleurs salaires en fonction de la productivité). La liberté de mouvement des capitaux, suite à l'intégration mondiale des marchés financiers, devait également améliorer les conditions de financement des entreprises. Une autre retombée de l'ouverture des frontières concerne la diffusion des connaissances et des savoir-faire qui, avec la circulation des technologies et des idées, accompagne l'investissement direct à l'étranger (IDE). C'est-à-dire que, dans la mesure où la libre circulation du capital permet de faire un lien entre les pays riches en capitaux et les régions riches en occasions d'investissements, la présence des FMN aura permis à certains pays de pouvoir fabriquer des produits hautement sophistiqués, ce qu'ils n'auraient pu réaliser par leurs propres moyens. On pense notamment à l'Irlande, la Chine, Singapour ou le Costa Rica (Martin et Schumann, 1997 : 84; S. Cohen, 2007 : 212-215)²⁴. L'investissement direct à l'étranger (IDE) peut également s'avérer un moyen d'apprentissage essentiel pour les firmes locales qui s'intègrent dans les réseaux de production établis par les FMN. En ce sens, les IDE entrants pourraient être considérés comme un *seed investment* (investissement d'amorçage) permettant la création d'un groupe de firmes qui interviendront comme fournisseurs ou qui voudront profiter des actifs intangibles localisés dans une région particulière, un phénomène qu'on appelle économies d'agglomération.

²⁴ Une critique des délocalisations vers les PVD soutient pourtant que la diffusion des bénéfices est généralement assez limitée à cause des relations de pouvoir inégales entre des FMN, fortes de leur expertise et de leur contrôle sur les marques et les procédés, et des sous-traitants locaux qui sont interchangeables (Levy, 2006 : 7-8).

Les États-nations, en ouvrant leurs frontières, espèrent stimuler la croissance économique, l'utilisation maximale de la main-d'oeuvre et des ressources, une plus grande qualification de leur main-d'œuvre (de meilleurs salaires aussi puisque les salaires dans les industries exportatrices tendent à être plus élevés que la moyenne, à cause de la productivité supérieure); la stabilité des prix et une qualité supérieure des produits offerts aux consommateurs; un compte courant favorable; une meilleure distribution des revenus; leur part des profits des firmes multinationales; les transferts technologiques et une meilleure qualité de vie générale (Malecki, 1997: 228). Mais en contrepartie, l'intégration des marchés rend les nations plus vulnérables face aux chocs extérieurs; un autre prix à payer est la perte d'une partie de leur autonomie en matière de politique macro-économique (De Long, 2000: 12). Cependant, pour les petits pays l'intégration économique constitue une chance de pouvoir se spécialiser et bénéficier des mêmes économies d'échelle que les grands, un objectif difficilement réalisable sans pouvoir accéder aux marchés extérieurs.

Voilà pourquoi les pays se livrent à une rivalité pour attirer des IDE: les bénéfices de ces investissements peuvent être amplifiés par la probabilité d'attirer des investissements supplémentaires (Guilhon, 1998:53). L'accroissement des exportations qu'entraînent généralement les IDE provient alors non seulement des entreprises détenues par des étrangers, mais aussi des entreprises appartenant à des propriétaires locaux. En sus, un pays disposant d'un marché alléchant (par le nombre ou la richesse ou les deux) et des ressources (humaines ou naturelles) convoitées, est en mesure d'en négocier l'accès de façon plus ou moins formelle et d'imposer des « objectifs de performance » aux FMN dans certains domaines tels que les transferts technologiques, le contenu local ou le pourcentage de la production réservé exclusivement aux exportations (Martin et Schumann, 1997 : 189; Gilpin, 2000 : 173-177; Hatem, 2001; Bhagwati, 2004 : 166-170; Weiss, 2005a : 726-727; CNUCED , 2006 : 169). De fait, selon Gilpin (ibid., 174) la dynamique des négociations entre les FMN et les pays d'accueil évolue avec le temps ou selon les étapes d'un projet. C'est-à-dire que les FMN auront le gros bout du bâton préalablement à la décision d'investir, de sorte qu'elles pourront soutirer un maximum de concessions du pays où elles songent à s'implanter. Par contre une fois le fait accompli, le pouvoir de négociation passe du côté de

l'économie hôte, étant donné l'ampleur des coûts engloutis dans le démarrage des opérations²⁵.

Un conflit de base entre les FMN et certains intérêts nationaux est toujours perceptible. Le rôle des gouvernements étant de répondre à ces intérêts tandis que les FMN ont forcément une perspective internationale. Pour ces dernières, la concurrence implacable régissant le monde capitaliste et la perspective d'une rentabilité accrue sont certes les éléments principaux qui motivent l'échange commercial et la production à l'étranger. Elles voudront fabriquer leurs produits à partir des sites les plus attractifs quant aux coûts de main d'oeuvre, de la productivité, et de la réglementation et souhaiteront aussi transiger à l'échelle de la planète pour tirer profit de la variation des prix et des fluctuations sur le marché des changes. Enfin, l'accès à de nouveaux marchés et la possibilité de contourner des barrières tarifaires sont d'autres considérations.

La légitimité politique du libre-échange repose, somme toute, sur les avantages qu'un tel système est censé apporter aux consommateurs, c'est-à-dire avec la productivité qui résulte d'une allocation optimale des ressources. Bien que certains travailleurs y perdent au change (les moins qualifiés dans les pays développés) et que d'autres en sortent gagnants (les mieux qualifiés dans les pays développés et l'ensemble des travailleurs des pays en voie de développement) la réduction des prix est censée accroître le niveau de vie général des collectivités. Conséquemment, le libre-échange devient la seule politique possible dans un pays démocratique où l'intérêt du consommateur-citoyen est le critère des politiques commerciales. Cette logique sociale et économique propre aux pays anglo-saxons s'est imposée comme assise aux principes de l'OMC (Frayssé, 1996: 133; Schemel, 2004 : 47). Pour les économistes classiques, la loi du meilleur prix est une mesure essentielle de

²⁵ Des puissances émergentes comme la Chine (et dans une certaine mesure le Brésil) ont plus facilement négocié que d'autres PVD leur insertion dans la mondialisation. Elles ont par exemple érigé des tarifs prohibitifs à l'importation de produits technologiques, forçant de ce fait les fabricants étrangers à mettre sur pied des unités de production locales qui participent au transfert des technologies. À plus long terme, cela devrait leur permettre de concurrencer ces FMN, mais c'est un prix que ces dernières sont prêtes à payer à cet instant pour gagner leurs lettres de noblesse de bons citoyens corporatifs, le satisfecit des autorités s'avérant indispensable (surtout en Chine) pour accéder à ces marchés pas encore saturés (Gilpin, 2000 : 180-181; Fishman, 2004; Rodrik, 2006 : 18-22; S. Cohen, 2007 : 249). Et bien que l'OMC interdise les ententes formelles exigeant des transferts technologiques internationaux, elle ne contrôle pas les ententes implicites.

l'efficacité, qui se mesure en terme de consommation. En effet, la notion de prix est concrète et mesurable, tandis que d'autres concepts comme les valeurs du consommateur ou le bien-être de la société (qualité des produits; protection de l'emploi) sont difficiles à quantifier, ou bien exigent des interventions coûteuses tels que le protectionnisme ou le soutien aux industries déclinantes. La théorie standard du commerce international reste donc silencieuse quant aux coûts sociaux du libre-échange. Après tout, même s'ils créent la richesse et sont efficaces, les marchés font également beaucoup de perdants. Les libéraux répondent que les vainqueurs gagnent plus que les perdants ne perdent et que le commerce est donc positif.

Mais comme le souligne Généreux (2002c: 64), cette valorisation du consommateur laisse entendre que ce dernier n'est pas également citoyen d'un pays qui, de ce fait, peut être sensible au fait que les sommes prélevées sur la consommation privée assure le développement d'activités nationales et la production de biens publics puisqu'il est également un producteur. Bien que sensibles aux prix en tant que consommateurs, les citoyens sont également interpellés lorsqu'ils voient le commerce du coin emporté par les aléas de la concurrence, ils s'inquiètent aussi de la qualité de leur alimentation et que des objets sont produits avec le travail des enfants du tiers-monde. Et rien ne prouve que l'importation de biens à meilleur marché renforce le pouvoir d'achat collectif. Comme le souligne Gréau (2005 : 118-119) les prix et les revenus évoluent de façon parallèle. C'est-à-dire que pour fixer les salaires et les prestations sociales, employeurs et administrations publiques tiennent compte de l'évolution des prix. Il s'ensuit qu'une hausse modérée de l'inflation s'accompagne généralement d'une faible indexation des gains salariaux et des transferts sociaux.

1.2.1 Les nouvelles théories du commerce international, l'égalisation des facteurs de production et l'externalisation

Aujourd'hui, des observateurs s'interrogent au sujet des principes mêmes de l'avantage comparatif formulés il y a deux siècles et qui tiennent toujours lieu de justification à la doctrine libre-échangiste. Avec le passage graduel, en matière d'échanges, de l'avantage « comparatif » à l'avantage « compétitif » comme critère d'évaluation, le laisser-faire est remis en question sur le plan intellectuel par les nouvelles théories du commerce dit «

stratégique » ou encore par la « géographie économique ». Se distanciant de l'analyse traditionnelle qui repose sur les différences de dotations factorielles et les mécanismes d'équilibrage des prix dans un environnement de parfaite concurrence, elles partent du constat que les échanges et les IDE se font en majorité entre des pays avec un niveau de vie comparable. Ces théories s'appuient largement sur l'hypothèse des économies d'échelle dont la source provient des firmes de grande taille et des conditions de concurrence oligopolistique (Michalet, 2002 : 44-46). Dans les industries de haut savoir par exemple, la concurrence est nettement imparfaite car il existe des barrières élevées à l'entrée (en termes de coûts associés à l'investissement ainsi qu'à la recherche et au développement). On découvre aussi les avantages liés à l'agglomération des activités, c'est-à-dire le regroupement géographique d'entreprises ayant des productions similaires ou complémentaires. Parmi ses externalités positives on note la spécialisation, la qualification de la main-d'oeuvre, ainsi que la diffusion des technologies et des connaissances. Les nouveaux théoriciens du commerce international réfutent donc le mythe smithien de la main invisible qui détermine l'équilibre final sur le marché. Ce dernier serait plutôt tributaire d'un rapport de forces décidé par les firmes oligopolistiques, souvent assistées par leur État-nation (Azuelos, 1997:162; Sachwald, 2000 : 295; Gilpin, 2000 : 96-98; Mucchielli, 2001 : 150-151; S. Cohen et al., 2003 : 11-12).

Donc, la prévalence des échanges entre des pays voisins invalide la pertinence des écarts dans les dotations factorielles et technologiques comme déterminant des échanges. Environ 50% du commerce entre les pays développés concernent maintenant des échanges intra-branches, l'industrie de l'automobile étant un des secteurs les plus exemplaires à cet égard (Mucchielli, 2001 : 68-69; S. Cohen et al., 2003 : 65). L'explication de la spécialisation ricardienne est donc reléguée ici aux échanges « verticaux » ou Nord-Sud, tandis que les échanges intra-industriels ou « horizontaux » décrivent mieux les échanges entre pays du Nord. Comment expliquer ce phénomène puisqu'il n'y a pas, dans ce cas, d'avantages comparatifs d'un pays par rapport à un autre, les deux bénéficiant de dotations factorielles comparables? Les nouvelles théories du commerce international apparues dans les années 1980 vont tenter d'expliquer ce phénomène en s'appuyant notamment sur l'existence d'une concurrence imparfaite.

Lorsque les coûts d'investissement initiaux sont très élevés par exemple, le nombre de producteurs est forcément limité. Il existe alors une situation de concurrence oligopolistique, marquée par un petit nombre de producteurs sur le marché. Ce type d'échange s'accorde avec l'émergence des FMN qui possèdent leurs propres systèmes et leurs filières de production. Dans un monde de concurrence imparfaite, les rendements sont croissants : on démultiplie les bénéfices dès lors qu'on vend le plus d'exemplaires du même modèle. Dans un marché restreint à l'espace national, il est parfois difficile de multiplier les gammes à cause des coûts de démarrage. La théorie montre qu'il est alors avantageux de s'échanger des produits de nature similaire, mais différenciés, pour se partager un marché plus vaste et réaliser par le fait même des économies d'échelle, tout en répondant à une demande ou encore à des goûts plus diversifiés (Weinberg, 1998; Sachwald, 2000; Michalet, 2007 : 49-57). Les firmes peuvent donc exploiter la spécialisation verticale de la production et tirer parti de leurs atouts traditionnels. Dans ce cas, la théorie des avantages compétitifs (la concurrence par la valeur ajoutée ou par la réduction des coûts) devient un outil d'analyse plus convaincant que la théorie des avantages comparatifs, qui elle fait ressortir les complémentarités entre producteurs, où conséquemment l'échange ne produit que des gagnants. Le libre-échange s'interprète plutôt comme une façon d'offrir aux entreprises des marchés à la mesure de leur potentiel de développement, et non plus comme moyen de répartir les productions entre nations commerçantes (Gréau, 1998 : 59). Sans remettre en question les retombées généralement positives du libre commerce, ces conclusions sur la nature imparfaite des marchés soulèvent la question de l'interventionnisme.

C'est le paradoxe de la mondialisation : il faut à la fois moins d'État et plus d'État, pour développer les marges de manœuvre des « champions nationaux » et aussi pour gérer les tensions et les conflits internes et externes. Les politiques économiques traditionnelles s'avérant moins efficaces dans un monde qui tend à la déréglementation, la concurrence devient un nouvel enjeu sur lequel agir, notamment avec les secteurs de l'éducation, de la technologie ou des négociations commerciales. En d'autres mots, bien que l'économie et les frontières nationales soient de moins en moins symétriques, les politiques gouvernementales

demeurent encore pertinentes pour aiguillonner la prospérité des nations²⁶. Et l'entreprise privée n'y est pas insensible, car c'est là un autre paradoxe que d'entendre couramment dénoncée la « pieuvre étatique » mais que chacun continue de réclamer des interventions de l'État lorsqu'un problème survient. Donc l'importance des enjeux (développement du pays, puissance, prestige, conquête des marchés, intérêt général et collectif, maîtrise des affrontements économiques, délocalisation, retour sur l'investissement, contrôle des activités de haute valeur ajoutée) empêche de s'en tenir aux seules règles abstraites de la libre concurrence ou des lois du marché dont les forces opportunistes se préoccupent essentiellement de leurs intérêts à court terme, sans se soucier de l'impact à long terme des dynamiques industrielles (Harbulot, 2006 : 6-7)²⁷.

Ce raisonnement s'applique notamment aux pays en voie de développement (PVD) qui, voulant affronter des compétiteurs déjà bien enracinés, font la promotion de certaines industries pour surmonter leur subordination dans la division internationale du travail (Rodrik, 2006 : 5-12). L'économiste français François Perroux avait déjà, dans le contexte des deux grandes guerres et des empires coloniaux, remis en question le biais normatif de la science économique en faveur de la neutralité de la concurrence pure et parfaite quant au bien-être des nations. La raison en est bien simple : il existe des relations de pouvoir entre elles, c'est-à-dire des antagonismes et des disparités de fait dans leur puissance et l'influence qu'elles peuvent exercer. Les rapports économiques ont donc par la force des choses un

²⁶ Nous avons vu plus haut que pour les auteurs « réalistes », les relations internationales continuent d'être dominées par la division politique du monde et donc par des États qui restent, dans leur essence, des alliés ou des adversaires, mais c'est désormais par la médiation de l'économie que les comportements antagonistes entre grandes nations ou grands blocs économiques se manifestent. Comme le soutient Z. Laïdi (2003a), il existe, « une volonté de la plupart des États de voir la globalisation plus comme un processus d'agrandissement de leur puissance nationale que comme une dynamique de dilution de celui-ci. » Cette représentation, où le capitalisme moderne est instrumentalisé au service du développement économique et de la croissance, est visible surtout chez les puissances émergentes comme la Russie, la Chine ou l'Inde (J. Sapir, 2008 : 29-31). Mais à la base, tous les États sentent le besoin de faciliter l'expansion internationale des firmes autochtones et inversement de contrôler les conséquences de la mondialisation sur leur espace national.

²⁷ Les nouvelles théories du commerce international se rapprochent finalement du raisonnement formalisé au milieu du 19^e siècle par le caméraliste allemand Friedrich List pour qui la protection des industries naissantes chez les pays retardataires justifiait le recours temporaire au protectionnisme. Ce dernier s'apparente, dans ces conditions, à la quête d'une saine concurrence mais à armes égales. Paradoxalement en effet, l'intervention de l'État favorise à terme la concurrence en permettant, au détriment des positions acquises, la libre entrée de nouveaux venus sur le marché mondial.

caractère asymétrique et l'intervention de l'État peut se justifier selon lui pour en atténuer la portée (Duchesne, 2001: 139; Boulanger, 2002a : 26; 58; Chavagneux, 2004 : 97-98). Les pays industrialisés sont aussi interpellés, particulièrement dans les nouveaux secteurs de croissance où les dotations sont indépendantes des avantages nationaux inhérents. En principe donc, des interventions gouvernementales judicieuses, par l'entremise des politiques industrielles et commerciales, peuvent corriger, ou modifier, la carte des avantages comparatifs de façon à compenser pour certains désavantages innés ou stratégiques (Krugman, 1996: 96-99; 110; Rodrik, 2006).

Il est utile de noter, finalement, que si l'environnement macroéconomique (inflation, taux d'intérêt, etc.) affecte l'ensemble des industries, chacune d'entre elles doit pouvoir rencontrer certaines conditions pour être concurrentielle. Ce qui marche avec l'industrie de l'automobile par exemple, ne fera pas nécessairement de même pour l'industrie des biotechnologies, d'où la nécessité d'une intervention parfois mieux ciblée²⁸.

1.2.2 Les équations ricardiennes et leurs limites

Martin et Schuman (1997 : 148) P. Samuelson (2004) Schumer et Roberts (2004) Levy (2006) Le Merrer (2006) ainsi que Michalet (2007 : 68-75) mettent en lumière des phénomènes de l'économie contemporaine pouvant réfuter certains des préceptes ricardiens qui reposent sur l'immobilisme des facteurs de production, la complémentarité des échanges et une concurrence pure et parfaite: on pense à la stabilité politique relative sur la scène internationale, qui encourage les flux de capitaux et des technologies sur une échelle plus vaste que jamais; à la généralisation de l'instruction, qui produit des millions de travailleurs bien formés partout dans le monde; et au développement des télécommunications, particulièrement le réseau internet, qui facilite la dispersion territoriale et la gestion d'une main-d'œuvre disséminée sur les quatre continents. À l'époque de Ricardo, les différences climatiques et géographiques influençaient les types de spécialisation, et le postulat voulant

²⁸ Pour les néolibéraux, les gouvernements sont très mal équipés pour cibler les industries « gagnantes », mieux vaut alors mettre en place un environnement fiscal attrayant et laisser le marché décider de la meilleure allocation des ressources. On rétorquera d'abord que les marchés, en proie aux bulles spéculatives, ne sont pas immunisés contre les erreurs de jugement, et que des baisses d'impôt généralisées tendent à favoriser les industries qui déjà se tiraient bien d'affaires.

que divers pays auraient des coûts de production variés était réaliste. Mais aujourd'hui ce sont souvent des connaissances qui sont incorporées dans les biens échangés, et alors les hypothèses de Ricardo deviennent caduques. D'autant plus, font valoir les critiques, que les modèles d'économies ouvertes contiennent généralement deux secteurs : les biens échangeables et les non-échangeables. Pour les pays développés, la perte des parts de marché dans le secteur manufacturier aux mains des PVD à plus faibles coûts de production était acceptable tant qu'il existait un coussin sous la forme des biens non-échangeables que sont les services. Or, les communications modernes favorisent le recours à l'impartition dans plusieurs sous-secteurs des services. Ce sont finalement les salariés qui en subissent les conséquences tandis que les capitalistes et les investisseurs sont les seuls gagnants. En outre, les théories ricardiennes furent élaborées dans un contexte de rareté des ressources favorable à la spécialisation. Mais la Chine, par exemple, dispose d'une quantité presque inépuisable de ressources en main-d'œuvre et capitaux, elle est donc peu affectée par la contrainte de rareté relative des facteurs de production et peut se permettre de développer ses aptitudes dans plusieurs types d'activités.

De plus, la théorie ricardienne postule l'existence d'un monde idéal peuplé essentiellement de petits producteurs indépendants, alors qu'aujourd'hui très peu d'individus consomment une partie significative de leur production. En effet, la consommation est devenue une sphère séparée de la production, et rarement possède-t-on ses propres outils de travail à cause du niveau de sophistication exigé par la production moderne. Or, la théorie des avantages comparatifs serait autrement pertinente si les travailleurs étaient propriétaires de leur entreprise. Dans ce monde idéalisé, la sous-traitance et la délocalisation exerceraient bien entendu une ponction sur les salaires, mais en échange les travailleurs verraient des gains sur les dividendes qu'ils toucheraient en tant que propriétaires ou actionnaires, en plus de profiter de la baisse des prix sur les biens qu'ils consomment. Et ces gains, selon la théorie des avantages comparatifs, seraient plus importants que les pertes de revenus conséquentes à la baisse des salaires. Mais en réalité les effets de la sous-traitance et de la délocalisation sont ressentis inégalement selon que l'on soit propriétaire, consommateur ou salarié. Les gains dont jouissent les propriétaires et les consommateurs du redéploiement des activités de production et des investissements n'offrent que peu de réconfort aux travailleurs

qui en font les frais, eux qui doivent subir une augmentation de leur temps libre involontaire par le biais du chômage ainsi qu'une révision à la baisse de leurs attentes salariales s'ils veulent trouver un nouvel emploi.

Enfin le « souverainiste » états-unien Prestowitz (2004) souligne que la doctrine libre-échangiste postule l'existence d'un environnement de libre concurrence où le marché n'est pas manipulé. Or, en Asie par exemple, les gouvernements interviennent assez couramment sur le marché des changes; tous les pays du monde offrent des incitatifs aux entreprises qui viennent s'installer chez eux; et finalement, un pays comme la Chine peut se permettre de monnayer l'accès à son marché contre l'obligation de former des co-entreprises ou en échange de transferts technologiques. Ce sont bien souvent de telles stratégies et non les forces du marché qui motivent les IDE et les délocalisations selon Prestowitz.

1.2.3 Les délocalisations et leurs limites logistiques, économiques et politiques

Cela dit, la délocalisation engendre aussi des coûts pour les entreprises: à court terme celui du nouvel investissement, à plus long terme celui de la coordination et des transactions liés à la séparation géographique. Aussi, certaines catégories de produits sont partiellement exclues de ce processus, c'est-à-dire celles où l'innovation est décisive et doit être fréquente pour satisfaire les clients. Parfois ce sont ces mêmes clients et non la technologie qui s'avèrent le plus grand obstacle à la délocalisation. En effet, certains acheteurs, souvent les gouvernements (le *Buy America Act* vient à l'esprit mais tous les pays occidentaux ont leur équivalent) exigent que les produits qu'ils achètent soient fabriqués localement (Hout et Lebreton, 2004; Lee, 2004).

Sur le plan logistique, le processus d'émergence des entreprises mondiales, avec la capacité d'intervenir sur de nombreux marchés à la fois et de diffuser efficacement leurs fonctions de distribution et d'administration est également susceptible de buter sur de nombreuses limites. Par exemple, la diffusion des activités et les systèmes flexibles entraînent une importante consommation d'énergie et d'espace et requiert une organisation complexe pour que soit assurée la distribution. Si, jusqu'à maintenant, les gains occasionnés

par ces processus ont dépassé les coûts, nul ne peut prévoir jusqu'où cette tendance est possible car la complexité augmente les coûts d'exploitation. Les dernières années ont ainsi connu leurs lots de défis logistiques pour les firmes adeptes de la délocalisation, ce qui a grandement pesé sur leurs bénéfices. En effet, la croissance des coûts et la complexification des processus de livraison (engorgement, hausse fulgurante des coûts du carburant, délais causés par les inspections de sécurité) ont engendré des problèmes au niveau des voies d'approvisionnement qualifiés de structurels (Weir, 2005)²⁹.

Aussi, certains processus opérationnels se prêtent mal à la fragmentation. Parfois, les tâches qui pourraient être sous-traitées sont trop sommaires pour justifier un tel déplacement. De plus, les pratiques de gestion juste-à-temps seraient plutôt favorables à l'agglomération des lieux de production. Dans de nombreux secteurs, la demande est cyclique ou imprévisible, et bien entendu l'éloignement des lieux de consommation nuit à la réactivité du centre de production. En outre, pour certaines productions industrielles, de longues traversées vers leur destination finale ne peuvent se justifier par le coefficient de leur valeur par rapport au poids : on pense aux matériaux légers ou à certains produits comme les réfrigérateurs qui contiennent beaucoup d'air (Berger, 2005 : 108-109). Les défauts sont également plus nombreuses quand la fabrication est effectuée dans les pays à bas salaires, et la perte de contrôle sur certains éléments de la chaîne de production peut entraîner une certaine vulnérabilité pour le donneur d'ordres (ibid., 184-185). En outre, la demande accrue pour des techniciens indiens et chinois a entraîné une hausse des coûts salariaux dans leurs pays respectifs qui les rend moins attrayants pour les donneurs d'ordres étrangers³⁰. Dans ces conditions, certaines firmes préféreraient relocaliser vers le pays d'origine certaines fonctions (Mouhoud, 2008 : 41-45).

Dans quelques industries à haute teneur en main d'oeuvre, comme le textile et la chaussure, où le coût du travail est relativement important et n'exigeant pas des

²⁹ Voir aussi Timothy Aeppel. « Manufacturers Cope With Costs of Strained Global Supply Lines », in *Wall Street Journal*, 8 décembre 2004, p. A1; « Survey of the Logistics Industry: When the Chain Breaks », in *The Economist*, 17 juin 2006, p. 18-20.

³⁰ Noam Schieber. « As a Center for Outsourcing, India Could Be Losing Its Edge », in *New York Times*, 2 mai 2004; Bruce Nussbaum. « Is Outsourcing Becoming Outmoded ? », in *Business Week*, 20 septembre 2004.

investissements trop lourds pour y accéder, plusieurs usines ont effectivement migré vers les PVD. Ne demeurent au Nord que les productions fortement mécanisées; les produits innovateurs et de haute gamme; les productions en petite série qui doivent pouvoir s'ajuster rapidement aux goûts des consommateurs; et les produits, comme les tapis, dont la dimension et le poids occasionnent des coûts de transport substantiels (Berger, 2005 : 132; 202-207)³¹. Certaines firmes ont pu maintenir une production plus conventionnelle en réduisant leurs coûts de production grâce à des innovations apportées à l'organisation du travail (avec la production en cellule notamment qui diminue les cycles de production) et la gestion (vendre directement aux détaillants permet de réduire les coûts d'entreposage en plus d'éliminer les intermédiaires). En fait, d'aucuns affirment que le déclin du secteur manufacturier occidental est faussement dramatisé par les pertes d'emplois dans ce secteur. Comme le note *The Economist* (27 septembre 2003, p. 61-62) même si le nombre d'emplois manufacturiers a chuté de 15% en trente ans parmi les pays du G7, la production elle a augmenté de 215%. Et les chiffres de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (2006 : 180-181) montrent que si la part des pays développés dans la production manufacturière mondiale est passée de 74,1% à 65,4% entre 1980 et 2003, en revanche leur part de la valeur ajoutée a grimpé de 64,55 à 73,3%. Ces chiffres laissent entendre que c'est la productivité qui est à la base des suppressions d'emplois³².

Puisque la plus grande part de l'investissement direct à l'étranger continue d'être destinée aux pays industrialisés, des considérations autres que les (faibles) coûts de main d'œuvre, les taux d'imposition et les standards environnementaux (laxistes) sont en jeu. Les déterminants de l'investissement sont la taille et le potentiel de croissance des marchés³³ et d'autres facteurs comme la qualité de la force de travail ou des infrastructures et l'accès aux

³¹ Voir aussi Jane Tanner. « A Bet on Textiles Despite the Doomsayers », in *New York Times*, 11 mai 2003.

³² Les données sur l'emploi manufacturier doivent également être relativisées par l'existence d'un caprice comptable : bien des emplois de service (cafétéria, activités administratives, etc.) étaient autrefois classés avec les emplois manufacturiers car ils étaient accomplis à l'interne par les manufacturiers eux-mêmes. À cause de l'impartition, ces emplois ne sont plus classés de la même façon.

³³ Fabriquer à l'étranger permet de se rapprocher des consommateurs et d'ainsi éliminer bon nombre de coûts associés au transport, à l'approvisionnement et aux risques de change.

technologies locales (S. Cohen, 2007 : 157-158)³⁴. Ainsi la détention d'actifs intangibles en recherche et développement (R&D), en marketing, en ressources humaines sont des critères plus importants que les coûts salariaux qui ne représentent que 5% à 10% des coûts de production dans les industries plus fortement capitalisées). De plus en plus, le raffinement du processus de production et l'automatisation, qui exigent une plus forte technicité, prend le pas sur les faibles coûts de production dans les stratégies d'investissement. Le cycle de vie des produits qui tend à se raccourcir, et les nécessaires interactions de la firme avec ses clients et fournisseurs, font des critères de coût comme déterminant des investissements directs une stratégie à courte vue qui ignore l'importance de cultiver un « réseau de compétences » (Malecki, 1997 : 202; Berger, 2005 : 102-105, 234; 259-261).

En cherchant à éliminer autant que possible l'incertitude ou les risques imprévus, les investisseurs accorderont une grande importance à la stabilité politique et à l'État de droit (dont la protection de la propriété intellectuelle et la confidentialité des informations) de même qu'au professionnalisme de l'administration publique (Gilpin, 2000 : 314; Fitoussi, 2005 : 96-97; Nyahoho, 2004 : 40; Womack, 2005; Berger, 2005 : 118-126; 260-261; Thursby et Thursby, 2006). Donc les avantages de la délocalisation (rapport coût/bénéfice, être plus près des marchés en émergence, profiter des sources multiples de talent à l'échelle du monde) doivent être soupesés contre les désavantages comme la perte de contrôle sur les opérations et le processus d'innovation, la nécessité d'importer des pièces d'équipement et des gestionnaires (du moins dans la phase de démarrage), en plus des difficultés de coordination (qui ont même obligé certains manufacturiers ou des prestataires de services à rapatrier leurs opérations). D'autres risques concernent la prospection de fournisseurs et de partenaires compétents et fiables, et la perspective de bien s'entendre avec eux malgré des

³⁴ Les FMN veulent davantage percer de nouveaux marchés lorsqu'elles s'établissent à l'étranger que de servir leur marché domestique avec des lieux de production à bon marché. En 2004 par exemple, 60% des emplois au sein des filiales étrangères des FMN états-uniennes se trouvaient dans des pays développés, et environ 65% de leurs ventes étaient effectuées sur place. Une tranche supplémentaire de 25% allait vers d'autres marchés étrangers. Donc seulement 11% des ventes effectuées par ces filiales étaient destinées au marché états-unien (Mataloni et Yorganson, 2006). Aussi, plus des deux-tiers des actifs détenus outre-mer par les FMN états-uniennes le sont dans des pays avec un niveau de vie comparable. En ajoutant les quatre « tigres asiatiques » on atteint 75% (Henwood, 2003 : 156-157). Pour Krugman (1996) Gilpin (2000 : 179) Michalet (2007 : 22) ou S. Cohen (2007 : 218-219) l'IDE n'est pas un jeu à somme nulle dans la mesure où rien ne prouve que si, par exemple, les firmes domiciliées aux États-Unis décidaient de ne plus investir à l'étranger elles augmenteraient proportionnellement l'investissement dans ce pays.

contextes culturels et juridiques différents. Enfin, l'IDE exige de l'investisseur beaucoup de temps et d'efforts pour mener un projet à terme, l'intermédiation bancaire étant éliminée. Au Sud, cela tend à limiter les occasions aux grands projets situés dans les pays relativement peuplés, là où la taille du marché offre des débouchés proportionnels aux efforts consentis.

Chanteau (2001) apporte d'autres considérations pour expliquer comment la mobilité des activités productives ne se limite pas aux seules questions de coûts. Si, dans la théorie économique classique il est assumé que les entreprises avaient pour seul objectif la recherche optimale du profit, les concepts de la science de la décision, dont Herbert Simon (*Administrative Behaviour*, 1945)³⁵ fut un des précurseurs, défendent l'idée que les dirigeants sont davantage motivés par la crainte de faire une erreur que par la recherche de la solution idéale, d'où le recours aux leçons de l'expérience ou à l'information forcément incomplète pour fonder leurs décisions. Puisque les décideurs ne peuvent choisir avec certitude l'option qui va garantir les meilleurs résultats pour leur entreprise, ils doivent se rabattre sur des critères qui leur permettent d'atteindre des résultats disons satisfaisants, c'est-à-dire générer des bénéfices capables d'assurer la survie à long terme de l'entreprise. Pour Chanteau, leurs considérations personnelles, l'existence de réseaux³⁶, la nature de la production, l'importance des liens avec la clientèle sont autant de facteurs qui entrent dans l'équation d'une « rationalité limitée ». Le facteur culturel peut également jouer, comme le démontrent les investissements états-uniens en Europe qui se font en priorité au Royaume-Uni et en Irlande. Le Canada n'est pas en reste à ce niveau puisque entre 1999 et 2003 quatre pays anglophones, les États-Unis, le Royaume-Uni la Barbade et l'Irlande furent les principaux destinataires de ses IDE, représentant 66% du total³⁷. Pareillement Crozet et al. (2003) ont observé que les investissements étrangers en France faits par les industriels européens riverains, comme les Belges, Hollandais, Allemands et Suisses tendent à se concentrer

³⁵ Sur Simon, voir J. Scott (1997 : 219); Cabin (2002 : 56). Ce principe de la rationalité limitée, par opposition à la maximisation, est également un principe qui anime la microéconomie des « coûts de transaction » de R.H. Coase (*The Nature of The Firm*, 1937) qui sera affinée plus tard par Oliver Williamson, c'est-à-dire l'évaluation que font les firmes des coûts de transaction sur le marché par rapport aux coûts de transaction internes.

³⁶ Particulièrement pour les firmes des pays catégorisés comme faisant partie du modèle « rhénan », c'est-à-dire où les mécanismes de coordination sont en majorité non marchands (associations, syndicats, actionnariat croisé ou public) s'en extirper devient problématique (Hall, 2002 : 257; 263).

³⁷ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur du Canada, 2005 : 54.

d'abord dans les territoires frontaliers de leur pays d'origine, pour ensuite se rapprocher des régions plus prospères comme le bassin parisien³⁸. Enfin Guiso et al. (2005) montrent dans leur étude qu'il existe une relation étroite entre le biais culturel (mesuré par le degré de confiance manifesté par les répondants d'un pays donné dans les sondages d'opinion envers les autres pays) et l'intensité des échanges commerciaux et des investissements entre les pays de l'Union européenne (UE).

La dimension émotive comme définissant les décisions économiques des agents contredit l'agent égoïste et rationnel des classiques. Elle est pourtant bien documentée dans les travaux du prix Nobel en économie Daniel Kahneman (1991), un pionnier de l'économie comportementale dont la thèse fondamentale est l'aversion au risque ou à l'incertitude qui anime les agents sur les marchés, ceux-ci préférant à coup sûr l'option la moins risquée, même si le potentiel de gain est plus faible. C'est donc, comme chez H. Simon, la crainte de perdre, plus que l'appât du gain, qui est ici déterminant. Cette timidité, innée chez l'homme, constitue un obstacle à la loi du rendement optimal³⁹. Elle explique également la grande sensibilité des implantations aux conditions politiques et sociales et donc le repli des capitaux face à toute forme d'incertitude.

Les contraintes sont amplifiées par le système juridique car le droit, comme médiateur entre la sphère politique et la sphère économique, est lié à la culture codifiée des particularismes nationaux. Toute FMN doit s'y adapter, ce qui entraîne des coûts, directement ou indirectement en modifiant la culture interne du groupe, au prix parfois de son efficacité industrielle. Ainsi pour Conso (2000 : 77) :

« L'attitude de la FMN sur le territoire étranger est toujours délicate à définir et à mettre en œuvre. Tout est différent au-delà des frontières, le droit, les modes de pensée, la langue... et surtout le contrat social implicite et explicite qui fonde la société locale et lui donne sa cohérence. La firme doit trouver un équilibre entre son modèle

³⁸ En outre, il existe dans la plupart des industries des facteurs d'agglomération, qui permettent de bénéficier de certains avantages de proximité : infrastructures, échanges technologiques, marché du travail qualifié, qui l'emportent sur les coûts du travail comme critère décisif d'installation

³⁹ Par contre, en devant passer par un certain nombre de filtres les décisions des dirigeants d'entreprises sont moins soumises aux émotions que celles des individus.

indispensable à son efficacité et l'ensemble des contraintes locales. L'échec guette toujours. »

Enfin, devant la résistance suscitée par les délocalisations, et leurs conséquences sur le moral des employés, les entreprises doivent considérer si elles valent les controverses qui souvent les accompagnent. C'est pourquoi, d'ailleurs, elles chercheront le moins possible à publiciser de telles décisions. Bref, il semblerait que l'enthousiasme initial pour la sous-traitance laisse place, graduellement, à un plus grand discernement, au point même où certaines productions sont rapatriées (Mouhoud, 2008 : 41-46). Désormais, la question n'est plus de savoir s'il faut sous-traiter, car la sous-traitance conserve des attraits, mais bien de déterminer quelles fonctions le seront (Jalette, 2003; Jalette et Hebdon, 2005; Berger, 2005; Kalff, 2005 : 74-75). Et lorsque sous-traitance il y a, le travail est effectué, dans plus de 90% des cas, dans les pays développés⁴⁰. En effet, les firmes qui misent sur une stratégie de bas salaires sont généralement confinées à des segments surpeuplés du marché. Pour maintenir leur rentabilité, elles doivent, dans une sorte de fuite permanente en avant, être constamment à la recherche de nouveaux sites de production qui, de façon persistante, devront être meilleur marché que les précédents (Berger, 2005 : 53-54; 95). Du reste, plus de 70% des emplois au sein des pays industrialisés relèvent du secteur des services dont plusieurs sont non-marchands ou de proximité, tandis que chez les pays en voie de développement la majorité des emplois sont concentrés dans l'agriculture ou l'économie informelle.

⁴⁰ Dans une étude récente de Statistique Canada (Morissette et Johnson, 2007) sur la délocalisation des services et l'emploi, il ressort que les entreprises canadiennes exportent beaucoup plus de services informatiques, de services d'information et d'autres services aux entreprises vers les pays situés à l'extérieur de l'OCDE qu'elles n'en importent de ces pays. Pareillement, la plupart des pays membres de l'OCDE sont des exportateurs nets de services aux producteurs (OCDE, 2007 : 199-200). Bhagwati et al. (2004) ont aussi souligné que les études les plus citées prévoyaient la destruction, liées aux délocalisations, d'environ 3,4 millions d'emplois de ce type aux États-Unis entre 2003 et 2015. Or, font-ils remarquer, il se perd annuellement 30 millions d'emplois dans l'économie et il s'en crée un peu plus. Michalet (2007 : 23-29) fait état d'un effet tout aussi minime, quantitativement, en France. De manière plus générale, la relation entre l'emploi dans les pays développés et les pays émergents et les IDE effectués par les FMN en est un de complémentarité (Michalet, *ibid.*, Mouhoud, 2008 : 66-79). C'est au niveau horizontal, entre les pays développés, que la concurrence s'exerce.

1.2.4 La croissance des inégalités : phénomène inévitable et universel?

La théorie de Stolper et Samuelson prévoit une égalisation des salaires entre les lieux de production sur le marché mondial, avec un rattrapage implicite des PVD au fur et à mesure de leur perfectionnement, des entrées d'investissements et des gains de productivité. À l'opposé, on suppose, dans les pays industrialisés, un déclin relatif de la rémunération des facteurs mis en compétition. Dans les PVD coexistent en effet deux types d'activité affichant des taux de productivité très inégaux avec un seul marché du travail, ce qui leur permet d'exercer une forme de dumping salarial. En effet, l'économie traditionnelle, où la productivité est faible, maintient des salaires très bas. Certes, le secteur industriel serait capable d'offrir de meilleurs salaires, en parallèle avec sa forte productivité. Mais, bien souvent, il ne s'y résout qu'à partir du moment où son poids dans l'activité nationale ne l'y oblige pour ne pas être confronté à une pénurie de main-d'oeuvre (Gréau, 1998 : 350; S. Cohen et al., 2003 : 72).

Le progrès technologique introduit une dynamique opposée à celle, plus standardisée, de l'organisation du travail tayloriste. Celle-ci favorisait l'intégration professionnelle des individus moins qualifiés et l'homogénéisation des salaires en limitant l'effet des disparités de compétences sur les performances (Perret, 1999 : 168). Mais l'ampleur du commerce international provoque une demande accrue pour des travailleurs hautement scolarisés, eux qui sont recherchés par les entreprises motivées par un accroissement potentiel de leurs gains à travers l'innovation. Les travailleurs les moins qualifiés sont donc de plus en plus négligés (Schwanen, 2001). Les firmes du Nord, elles, sont incitées, pour s'ajuster à la compétition, à investir dans les technologies qui augmentent la productivité en supprimant des emplois. Il appert donc ici que la technologie est la source des inégalités, même si, fondamentalement, la raison d'une telle évolution est plus complexe : technologie, intégration transnationale et concurrence, qui sont tous étroitement liés les uns aux autres et forment une espèce de tutelle des marchés (Rodrik, 1997; Martin et Schumann, 1997 : 200; Dicken, 1998: 440; Gilpin, 2000 : 310; Chaykowski et Gunderson, 2001 : 34; Gomez et Gunderson, 2002 : 125; Mouhoud, 2008 : 82). En effet, l'élasticité de la demande de travail s'accroît dans tous les pays qui ont la possibilité de commercer librement; les employeurs étant désormais libres de

parcourir la planète et délocaliser les activités de production comme bon leur semble. Ces derniers peuvent également arriver à leurs fins en menaçant de déménager quand les revendications des employés se font trop insistantes⁴¹.

Des analystes comme Irwin (2002 : 210-215) et Bhagwati (2004 : 122-127) contestent ce genre d'interprétation, qui présage une course au plus bas dénominateur commun. En premier lieu, les pays à bas salaires ne sont pas si attrayants puisque la faiblesse de la productivité du travail relativise cet avantage. De plus, les salaires dans ces pays seraient appelés à augmenter rapidement, au fur et à mesure que les investissements étrangers et le développement économique vont améliorer le niveau de productivité, comme ce fut le cas en Corée du Sud et à Taiwan par exemple. Selon cette vision optimiste de la mondialisation, l'aspect des bas salaires verrait diminuer son importance en même temps que de vastes marchés pourraient s'ouvrir aux exportations des pays riches⁴².

⁴¹ Dans les années 1990 Bronfenbrenner (1997) a constaté que les employeurs états-uniens, encouragés par l'entrée en vigueur du traité de libre-échange, n'hésitaient pas à recourir aux menaces de délocalisation, au Mexique ou ailleurs, lorsqu'ils étaient confrontés à des votes d'accréditation syndicale. Les syndicats gagnaient 50% des votes où il n'y avait pas de chantage mais seulement 33% quand de telles menaces existaient. Dans les cas où l'accréditation est obtenue, 7,5% des employeurs mettaient leur menace à exécution, soit 3 fois plus que dans les années 1980. Une mise à jour publiée en 2000 montrait que le phénomène s'était amplifié (Bronfenbrenner, 2000). Dans ces conditions, il n'est pas étonnant qu'aux États-Unis les syndicats sont très protectionnistes.

⁴² Par contre Giraud (1997) soulignait que les vastes réserves en main-d'œuvre de certains pays laissent à penser qu'il faudra beaucoup de temps pour que les salaires et la productivité des pays émergents effectuent un rattrapage significatif. L'intégration de pays très peuplés comme la Chine, l'Inde et l'ex-URSS dans la chaîne de production mondiale a presque doublé la taille de la force de travail mondiale. Comme ces pays n'ont pas beaucoup contribué à l'accroissement du stock mondial de capital, les conséquences sur la valeur relative de ces facteurs de production devraient se faire sentir pour des années encore selon lui. On note cependant que la Chine voit, depuis 2004, ses manufacturiers des grandes villes côtières éprouver des difficultés à recruter de la main-d'œuvre, la hausse des revenus dans les campagnes (liée à l'inflation du prix des denrées ainsi qu'aux politiques populistes du président actuel, Hu Jintao) incitant les paysans à bouder les dures conditions de travail de l'industrie, si bien que les salaires (également influencés par l'augmentation de la productivité) se sont ajustés à la hausse, eux qui représentent désormais (dans le secteur manufacturier) 16% du salaire horaire moyen aux États-Unis contre 9% en 1997 en dollars constants ajustés selon la parité du pouvoir d'achat (Berger, 2005 : 123-124; 234; 260-261; Lutz, 2005; CNUCED, 2006 : 8; Cooper, 2007 : 2-3; 12; Aglietta et Landry, 2007 : 58; FMI. *World Economic Outlook*, printemps 2007, p. 172; Harney, 2008 : 110-111; 120-124; 142-147; 277-282). Et malgré les bonds de géant accomplis par les systèmes éducatifs de la Chine et de l'Inde, leurs infrastructures ne sont pas de calibre international et très peu de travailleurs y possèdent l'expérience et une maîtrise suffisante de l'anglais pour être capables de transiger directement avec une clientèle internationale. À plus long terme, le vieillissement accéléré de la population dû à la politique de l'enfant unique contribuera à miner l'avantage comparatif de la Chine au niveau des coûts du travail. Ces facteurs, combinés à la montée de la valeur du yuan et des

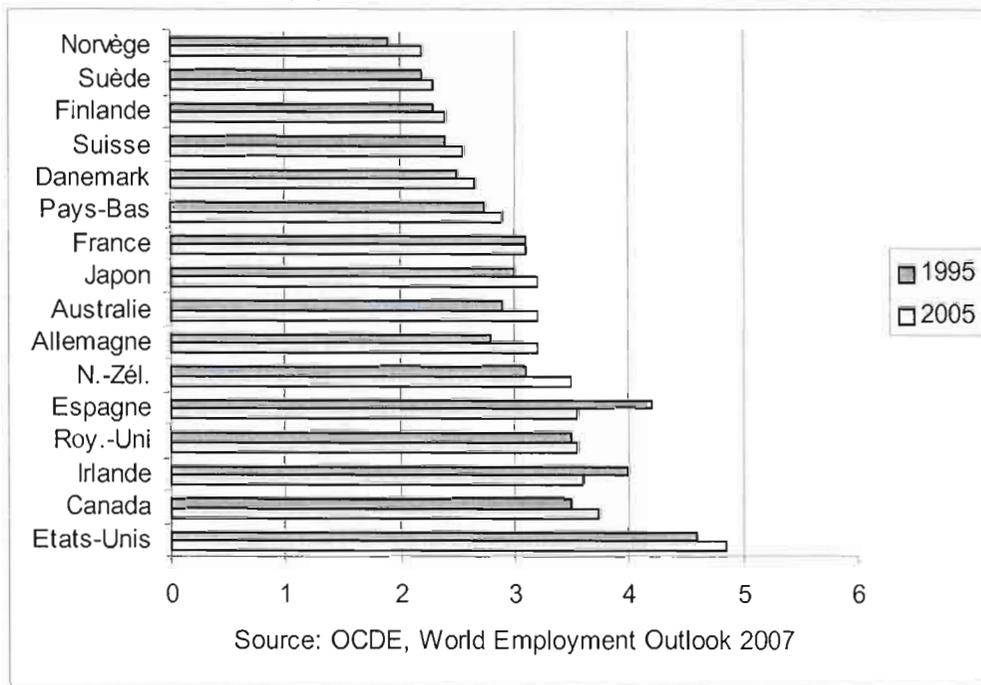
Aussi, la revue de la littérature scientifique effectuée conjointement par le BIT et l'OMC conclue qu'il est difficile d'isoler l'impact de la libéralisation du commerce sur l'état du marché du travail de chaque pays qui dépend de l'amalgame d'une multitude de facteurs extérieurs et intérieurs tels que le contexte économique mondial, les cycles économiques et les politiques de l'État (Jansen et Lee, 2007 : 35-36)⁴³. De même, les articles empiriques portant sur le commerce et les inégalités de revenus ne sont pas unanimes : « Ces études ne semblent autoriser aucune conclusion générale quant aux liens entre la libéralisation des échanges et la répartition du revenu et l'impression qui se dégage est que ces liens sont propres à chaque pays et à chaque situation » (ibid., p. 61). En effet, le rôle des institutions dans le phénomène des inégalités ne doit pas être tenu sous silence. Tous les pays développés ne connaissent pas le même élargissement des écarts de revenus malgré la plus grande intégration des économies qui est commune à tous. Tel qu'illustré avec le graphique 1.1, ce sont les pays dits anglo-saxons qui enregistrent les plus fortes inégalités (Fligstein, 1998 : 35; 2002 : 208; Wolfson et Murphy, 1998; 2000; Helliwell, 2000 : 27; Smith, 2001 : 206; Hoberg et al., 2002; Jackson, 2003, OCDE, 2007 : 206-208; Ontario Institute for Competitiveness and Prosperity, 2007 : 14)⁴⁴.

coûts du transport (liés au pétrole), de même que l'application de lois environnementales et du travail plus sévères, commencent à se refléter dans la hausse des prix pour les biens chinois vendus à l'étranger, et ce après plusieurs années de baisse constante (Rubin et Tal, 2008).

⁴³ Du reste, selon les auteurs : « ...la situation mondiale de l'emploi n'a guère connu de changement spectaculaire, et certainement pas d'amélioration ou de dégradation spectaculaire au cours des deux dernières décennies. » Pareillement, l'OCDE (2007 : 204-205) rapporte que pendant les dix dernières années, les marchés du travail parmi les pays membres n'ont pas connu de changements perceptibles en terme de taux d'emploi, d'ancienneté moyenne dans l'emploi ou de distribution sectorielle de l'emploi. Ramaux (2008 : 296-298) souligne que les entreprises ont un intérêt à promouvoir la stabilité en emploi : les coûts d'embauche et les coûts de formation; les nouvelles formes d'organisation du travail qui supposent une plus grande responsabilité des salariés; et les gains de productivité associés à l'expérience acquise sur le poste.

⁴⁴ Au Canada, c'est surtout entre 1980 et 1997 qu'un creusement des inégalités au niveau des revenus de marché fut enregistré. Depuis, il y a un léger repli (Ontario Institute for Competitiveness and Prosperity, 2007 : 22).

Graphique 1.1: Ratio des revenus dans divers pays, 10% des salariés les mieux payés versus les 10% les moins bien payés



Les chercheurs du FMI ont calculé que si le poids relatif des revenus des travailleurs a reculé dans les économies avancées depuis 1980 (de 69% à 62%), l'augmentation de la productivité et une inflation maîtrisée ont contribué à une hausse réelle de 6% de leur rémunération (remarquée surtout depuis le milieu des années 1990 et au profit de la main-d'oeuvre qualifiée en bonne partie)⁴⁵. Selon le FMI, ce sont les changements technologiques qui sont les principaux responsables du déclin relatif des salaires dans les revenus nationaux, suivie par la mondialisation du marché du travail (à travers les échanges commerciaux, la sous-traitance et l'immigration). Cependant, Kelly (2007) conteste l'idée même d'un recul de la rémunération des salariés vis-à-vis du rendement des capitaux : en tenant compte des avantages sociaux dans la rémunération, la part de celle-ci (la rémunération totale) dans le PIB des pays développés est demeurée assez stable depuis les années 1980 selon lui. D'autres analystes soutiennent que c'est la progression fulgurante des profits du secteur financier depuis les années 1990 et la comptabilité créative de certaines firmes, plutôt que

⁴⁵ *World Economic Outlook*, printemps 2007, p. 161-192.

l'impact de la mondialisation sur les salaires, qui explique l'affermissement des profits dans les revenus nationaux⁴⁶.

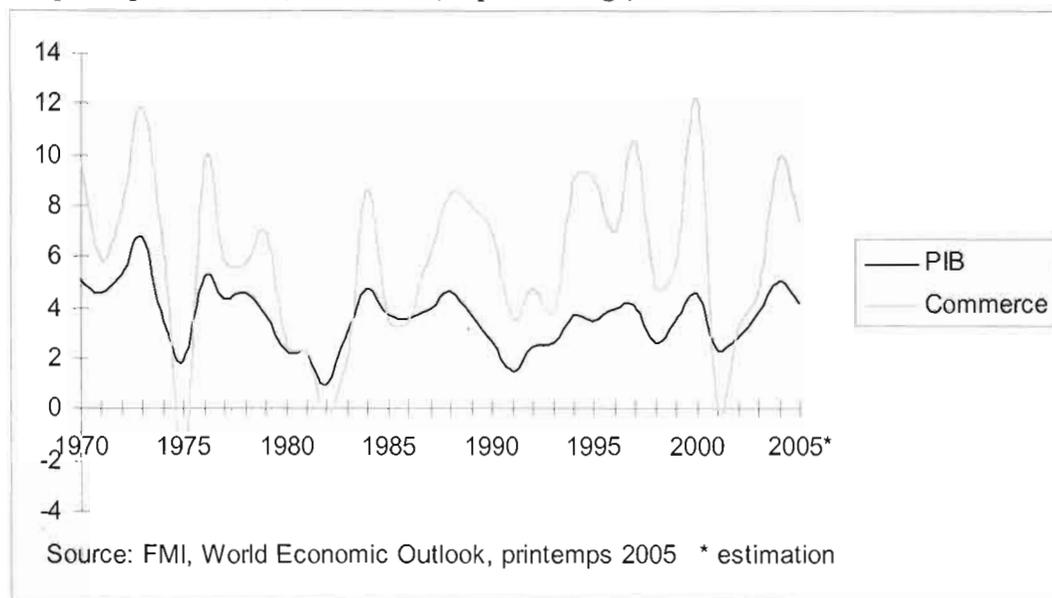
Finalement, Harrison (1997); Piketty et Saez (2001); Henwood (2003 : 86-87; 152) ou encore Mishel et al. (2004) contredisent les chercheurs pour qui les progrès technologique et la demande en main-d'œuvre qualifiée seraient la cause principale de la croissance des inégalités salariales, du moins aux États-Unis (le pays ayant enregistré le plus grand écart). En effet, on constate que la progression des salaires et des revenus s'est fortement concentrée parmi la tranche du premier centile (1%) des ménages les plus riches au cours des dernières décennies alors que, pourtant, les compétences techniques sont beaucoup mieux réparties. Ensuite, cette polarisation commence à être observée dès la fin des années 1970 et au début des années 1980, donc bien avant l'utilisation généralisée de l'informatique, le principal vecteur des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC). De plus, on enregistrait ces dernières années des disparités croissantes à l'intérieur des même catégories de travailleurs, c'est-à-dire parmi ceux avec une formation et un niveau d'ancienneté semblable. En outre, un tel degré d'inégalités n'existe pas dans les autres pays industrialisés (Canada, Europe, Asie) qui eux aussi connurent des mutations technologiques. Selon ces auteurs donc, auquel P. Krugman s'est finalement rallié plus récemment (2008), l'érosion des politiques de redistribution (programmes sociaux, salaire minimum) et leur corollaire, les réductions d'impôts, de même que les politiques monétaires axées sur la lutte à l'inflation, ainsi que d'autres facteurs institutionnels comme l'essoufflement du syndicalisme, les exigences de rentabilité réclamées aux entreprises par les actionnaires, la mondialisation, l'acceptation sociale d'inégalités plus grandes ou encore une forte poussée de l'immigration constituent des facteurs tout aussi sinon plus importants.

⁴⁶ « Buttonwood : The Profits Puzzle », in *The Economist*, 15 septembre 2007, p. 99; « Buttonwood : Profits Without Honor », in *The Economist*, 8 décembre 2007, p. 88; « Buttonwood : Margin for Error », in *The Economist*, 25 octobre 2008. Alimentés par une politique monétaire souple, un boom du crédit et la montée conséquente en valeur des actifs de toutes sortes, les profits du secteur financier aux États-Unis seraient responsables du tiers de la croissance des profits, depuis dix ans, pour l'ensemble des firmes cotées en Bourse. Les profits des financières représentaient, bon an mal an, de 1% à 2% du PIB de 1970 à 1995 pour ensuite grimper de façon constante et rapide jusqu'à 4% du PIB en 2006 (selon les chiffres du Bureau of Economic Analysis cités par *Time*, 19 novembre 2007, p. 41). Si bien qu'en 2007, les financières accaparaient à elles seules 40% des profits de l'ensemble du secteur privé alors qu'elles ne comptaient que pour 5% des emplois et 15% de la valeur ajoutée brute (Phillips, 2008 : 31; « The Financial System : What Went Wrong », in *The Economist*, 22 mars 2008, p. 79-80).

1.3 Originalité ou non de la mondialisation: les points de vue

Après avoir décrit les différents aspects de la mondialisation, il est temps d'aborder en quoi le phénomène est inédit ou pas. Le degré d'intégration économique peut se calculer de diverses façons: il y a l'importance relative des échanges par rapport au PIB (graphique 1.2) ou encore la moyenne des tarifs sur les produits industriels dans le monde, qui est passée de 40% à 3,8% depuis le début des années 1940 (S. Cohen et al., 2003 : 183). Les nouveaux enjeux de l'économie internationale se situent également au niveau des flux transnationaux des facteurs de production (technologie, capitaux, entrepreneurs) qui se reflètent avec la croissance des flux d'investissements à l'étranger et des transactions sur les marchés financiers.

Graphique 1.2: Croissance du commerce international de biens et services et du PIB réel per capita mondial, 1970-2005 (en pourcentage)



Braudel (1979b), de qui origine le concept de *l'économie-monde capitaliste*, a déjà montré comment l'internationalisation est intrinsèque au capitalisme. Dès le 16^e siècle, le processus de production est influencé par le développement du commerce sur un espace qui s'étend de l'Angleterre à ses colonies et au reste de l'Europe. Aujourd'hui, les partisans d'une libéralisation encore plus poussée des échanges, mais également ceux qui veulent

relativiser la mondialisation, font remarquer qu'à bien des égards, l'économie mondiale était aussi intégrée, sinon plus, à l'époque de l'étalon-or et des empires coloniaux à la fin du 19^e siècle : les mouvements de population étaient beaucoup moins obstrués qu'aujourd'hui; le libre-échange était dominé par les puissances européennes qui disposaient de vastes empires, et il était possible de faire circuler des capitaux par delà les frontières sans aucune entrave. On note par exemple que la part des investissements financés par des capitaux importés était plus grande à la fin du 19^e siècle qu'à la fin du 20^e. Les excédents et les déficits des paiements de la balance courante étaient plus importants aussi, et les pays importaient et exportaient plus de capitaux relativement à la taille de leurs économies qu'ils ne le font actuellement (FMI. *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 118-121). De plus, les taux d'intérêt des pays étaient plus étroitement corrélés jusqu'à la Première Guerre mondiale que dans la majeure partie du 20^e siècle (Henry, 1999: 84). En effet, les politiques monétaires devaient tenir compte de l'étalon-or auquel la valeur de toutes les monnaies était rattachée. Ce régime était garant de la stabilité monétaire internationale croyait-on, mais les gouvernements devaient sacrifier leur autonomie en matière de politique macroéconomique. Comme le souligne également Rodrik (1997), en terme du volume des échanges par rapport au PIB, ni l'Europe, ni les États-Unis ou le Japon n'étaient substantiellement plus ouverts dans les années 1990 qu'ils ne l'étaient à la fin du 19^e siècle.

Entre 1980 et 1998, le poids des exportations de marchandises n'est passé que de 20% à 23% du PIB mondial⁴⁷. On pourrait conclure que le secteur manufacturier n'occupant qu'une minorité de la main-d'œuvre occidentale, l'impact du commerce international est résiduel. En effet, seulement 17% de la main-d'œuvre aux États-Unis est employée dans l'agriculture, les mines et la fabrication, et donc exposée directement à la compétition, contre 40% en 1960 (Irwin, 2002 : 11). Mais une autre façon d'estimer l'importance réelle du commerce des marchandises relatif au PIB consiste à calculer la valeur des échanges par rapport à la valeur ajoutée des marchandises. Ce ratio est, dans la plupart des pays industrialisés, environ trois fois plus élevé que le ratio du commerce total rapporté au PIB.

⁴⁷ « Vingt ans de mondialisation : la nouvelle division internationale du travail », in *Alternatives économiques*, no. 184, septembre 2000, p. 42-43. Cette évolution, de prime abord surprenante par sa modestie, s'explique par la forte baisse du prix relatif des matières premières (dans les années 1990) et des produits manufacturés. En même temps, nombre de nouveaux services, moins transigés que les marchandises, apparaissent et occupent une place croissante dans la comptabilité de chaque pays.

Cette mesure tient compte justement de la part déclinante, dans le PIB, du secteur manufacturier. On découvre alors que, comparé à la fin du 19^e siècle, le ratio du commerce des marchandises par rapport à leur valeur ajoutée a doublé (Bordo et al., 1999). Ainsi, les échanges commerciaux des États-Unis occupaient dans le PIB sensiblement la même place vers la fin du 19^e siècle qu'à la fin du 20^e siècle; mais la stabilité du commerce des marchandises masque la croissance substantielle de ces échanges par rapport à leur production (valeur ajoutée) qui dépassait les 40% en 1997 contre moins de 10% en 1950⁴⁸.

Toutefois selon Irwin (2002 : 13-16) la fragmentation des chaînes de production gonfle artificiellement le niveau des échanges de biens transfrontaliers dans la mesure où un produit fini incorpore souvent des pièces usinées dans un tiers pays. Or, le va et vient de ces pièces entre les frontières selon les étapes de la production est comptabilisé dans la colonne des exportations et des importations, et une deuxième et même une troisième fois lorsqu'elles sont insérées dans un produit fini exporté. Cette spécialisation verticale pourrait représenter jusqu'au tiers de la croissance des échanges commerciaux depuis 1970.

Pour Breitenfellner (2000 : 102) ce genre d'analyse sous-estime l'incidence du commerce sur le marché du travail. D'abord, parce que les importations en provenance des pays à bas salaires contiennent une part de travail beaucoup plus grande que la même valeur de marchandises dans les industries d'exportation qui incorporent généralement plus de valeur ajoutée dans les pays industrialisés. Ensuite les producteurs des pays développés, aux États-Unis notamment, se sont repliés avec des stratégies défensives pour affronter la concurrence des pays émergents, ce qui affecte la demande pour la main-d'œuvre moins qualifiée.

⁴⁸ Or, il ne faut pas oublier le rôle moteur joué, encore aujourd'hui par le secteur manufacturier, tant au niveau de l'effet multiplicateur de ses activités, de sa contribution à la valeur ajoutée et à l'innovation et enfin son importance capitale comme assise au modèle fordien qui fit reculer les inégalités sociales dans le monde industrialisé (Fingleton, 2000).

1.3.1 La globalisation financière

Le degré ultime de la mondialisation est certes l'ampleur des transactions sur les marchés financiers, qui représentent quotidiennement plus de 3 billions de dollars US (soit 3000 milliards)⁴⁹ sur les seuls marchés des changes et dont plus de 90% sont des opérations de change et non des ventes effectives de marchandises et de services. Cette expansion n'a plus de rapport direct avec le financement de la production et des échanges internationaux qui ont connu une progression beaucoup plus modeste. Les nouveaux intervenants de la finance internationale recherchent en effet la liquidité et la rentabilité financière à court terme, alors que les entreprises ont besoin de financement durable. D'où ce découplage croissant des activités financières et de l'économie réelle qui donne lieu à une recrudescence de l'instabilité financière intrinsèque à l'activité spéculative (Plihon, 1997; Michalet, 2007 : 83-87).

Derrière cette réalité, il y a l'épargne qui est devenue mondiale depuis que les entraves à la libre circulation des capitaux sont tombées dans les années 1980. En effet, le contrôle des mouvements de capitaux, contrairement à la circulation des marchandises, fut maintenu après la Deuxième Guerre mondiale. Mais au début des années 1970 la fin du système de l'étalon-or permit aux devises de flotter les unes contre les autres selon l'évaluation des marchés. Les États-Unis et l'Allemagne ont rapidement cessé de contrôler les flux de capitaux tandis que la Grande-Bretagne fit de même en 1979 et le Japon en 1980. Face aux exigences de l'Acte unique, la France et l'Italie ont abandonné leurs dernières restrictions en 1990 seulement, les continentaux ayant toujours manifesté plus de résistance face au pouvoir des marchés financiers internationaux (Bourguinat, 2000 : 253).

Pour Aglietta (1997: 445) la libéralisation financière est le produit d'une confluence de la crise du fordisme et de l'intégration économique. C'est-à-dire que le ralentissement de la croissance à partir des années 1970 avait modifié différemment d'un pays à l'autre

⁴⁹ Bank of International Settlements. 2007. *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity*, Bâle (Suisse), 2007.

l'équilibre entre l'épargne et l'investissement. Ainsi, les États-Unis se sont fortement endettés alors que le Japon est devenu le premier créancier mondial. Pourtant, le marché des États-Unis constituait la référence à cause de sa dimension et de la place du dollar et ses pratiques se sont imposées de rigueur - avec l'aide des institutions internationales - aux autres États qui voulaient placer des titres sur les marchés libéralisés (Chesnais, 2004b : 25; Serfati, 2005 : 99-101). Les gouvernements occidentaux ont donc eu recours de plus en plus à des capitaux étrangers, essentiellement japonais, pour combler leurs déficits budgétaires ou régler les déséquilibres commerciaux, tandis que les *pétrodollars* du Moyen-Orient étaient recyclés par l'intermédiaire des grandes banques occidentales dans les économies émergentes. En même temps, la mondialisation des firmes invitait à un financement qui puisse se mobiliser sur une base internationale. La croissance des mouvements de capitaux s'explique aussi par la nature immatérielle de la monnaie, un symbole qu'il est très facile de véhiculer.

Aujourd'hui, les capitaux asiatiques (et européens dans une moindre mesure) financent toujours le déficit commercial des États-Unis tandis que les fonds de pension anglo-saxons ont acquis un poids prépondérant sur les marchés boursiers du monde entier. Le vieillissement des populations occidentales, qui signifie l'accumulation collective d'un patrimoine important et rend impératif la nécessité de financer les retraites (de plus en plus via des régimes par capitalisation plutôt que par répartition) a fait des caisses de retraite des acteurs de premier plan de l'internationalisation. Elles sont devenues à ce titre des actionnaires importants des FMN et prennent part à des activités plus spéculatives comme les fonds de couverture (*hedge funds*) afin d'augmenter leurs rendements (Plihon, 2007 : 26-28).

En étant sollicités de la sorte, avec la possibilité de chercher les meilleurs taux à travers le monde, les épargnants ont pu dicter leurs critères aux débiteurs qui eux doivent payer le fort prix, comme en témoigne la hausse des taux d'intérêt réels (les taux moins l'inflation) après 1980 (Serfati, 2005 : 98-99). Avec la progression fulgurante, en taille et en pouvoir, des marchés financiers, leurs prérogatives, encouragées par les autorités financières internationales et adoptées par les banques centrales en matière de politique monétaire, se traduisent dans une certaine mesure, comme nous avons vu, par une recherche plus diligente de la stabilité monétaire et donc une inflation maîtrisée par les taux d'intérêt et le contrôle de

la masse monétaire. La croissance économique fut affectée, avec les conséquences très néfastes que l'on sait au niveau de la stagnation des salaires et la montée du chômage structurel entre 1973 et la fin du 20^e siècle. Dans un cercle vicieux, le ralentissement de la demande de biens favorise la prééminence du monde de la finance sur le capital productif devenu moins rentable. L'économie mondiale s'est alors muée en une économie de spéculation, dominée par un régime de croissance « patrimonial » selon l'expression de Michel Aglietta (1999) ou « régime d'accumulation à dominante financière » pour François Chesnais (2004a : 6).

Pour Streeck (1996) et Aglietta (1997 : 443) la mondialisation aura permis au secteur financier de se soustraire à son rôle traditionnel de quasi-service public national qui consistait à gérer l'épargne de ses clients et capitaliser les entreprises. Le capitalisme financier est particulièrement décroché de la société car la sphère financière tourne sur elle-même, produisant des revenus avec des activités spéculatives menées à l'échelle planétaire (Morin, 2006; Phillips, 2008). Ses élites, provenant surtout des oligopoles bancaires, ont des liens moins tangibles avec leur communauté, si on les compare avec les marchands ou industriels d'autrefois. Une crise des médiations sociales en découle étant donné la rupture de leur logique interne, c'est-à-dire la correspondance entre productivité et répartition dans un cadre national. Dès lors, la domination du capital sur le travail remet en question le compromis fordiste national. C'est qu'en faisant main basse sur les mécanismes industriels, les financiers peuvent imposer leur version de l'efficacité, la valeur de leurs placements primant sur toute autre considération (Coutrot, 1998; Morin, 2006 : 68-77). Aux États-Unis (et ailleurs) quand la priorité était la stimulation de la demande intérieure, les syndicats étaient considérés comme faisant partie de la solution. Lorsque la compétitivité internationale des firmes est devenue fondamentale, les syndicats devenaient des obstacles, à éliminer si possible (Marshall, 2000 : 38; Clarkson, 2002 : 318-319). En ce sens, pour Létourneau (1996) la mondialisation représente la dislocation. En offrant au capital la possibilité de se reproduire sur une échelle plus large, elle amortit les risques d'une trop grande association avec un espace national, notamment le chômage et la sous-consommation, si bien que la précarisation du cycle de reproduction de la force de travail n'affecte plus de manière fondamentale la reproduction du capital internationalisé. Toutefois, certains indices

permettent de croire qu'un véritable marché transnational des capitaux n'est pas encore devenu réalité en dépit de l'allègement des obstacles à leur circulation (De Boissieu, 2000 : 7). Il n'existe pas encore de marché mondial des actions, ni pour le contrôle des entreprises tandis que l'épargne et l'investissement demeurent fortement territorialisés.

Donc, expliquent Bairoch (1996) Touraine (1999 : 13) ou Wolf (2000 : 182-184) on peut voir se dessiner une tendance en termes absolus mais en termes relatifs on ne peut encore parler de mondialisation qui n'est essentiellement, selon Fitoussi (2005 : 112) que la poursuite du mouvement d'internationalisation d'après-guerre qui concernait les pays développés. En prenant un peu de recul on pourra également observer que sur une période longue, l'intégration des marchés, loin d'être un phénomène continu et progressant de manière inexorable, est marqué par des périodes d'accélération qui ont toujours été suivies par des replis. Par exemple, si la technologie avait déterminé à elle seule le rythme de l'intégration économique internationale, ce processus aurait connu une progression linéaire au cours des deux derniers siècles. Mais ce sont les politiques et non la technologie qui ont déterminé la cadence de l'intégration économique, avec en premier lieu l'établissement d'organisations multilatérales après la Deuxième Guerre mondiale pour accompagner le commerce international.

1.3.2 Les aspects inédits de la mondialisation contemporaine

Rodrik (1997: 8) nuance toutefois l'hypothèse qui ferait de la mondialisation une prolongation d'un phénomène beaucoup plus ancien. Il fait ressortir à cet effet quelques distinctions dans la nature des échanges internationaux contemporains qui rendent l'ouverture qualitativement différente. Tout d'abord, les restrictions à l'immigration n'étaient pas aussi sévères à une certaine époque, donc la mobilité du travail était comparable à celle du capital, lui procurant une forme de détachement équivalente vis-à-vis du territoire national. Ensuite, il existait peu de compétition internationale entre les produits de même nature; les transactions concernaient surtout des produits complémentaires comme les matières premières qui étaient échangées contre des produits manufacturés. On pourrait ajouter que l'expansion du commerce et du capitalisme aux 18^e et 19^e siècles étaient alimentés par les

ambitions impériales et coloniales des puissances européennes, et non par des considérations purement économiques (Haseler, 2000 : 95; Gréau, 2005 : 130).

Aujourd'hui, la mobilité des capitaux se fait au détriment des États-nations puisqu'elle permet aux marchés de les punir ou les récompenser selon leur conformité avec les diktats du capitalisme mondial. Or, autrefois il n'était pas du ressort des gouvernements, comme c'est le cas aujourd'hui, de mettre sur pied des programmes sociaux ou d'influencer les cycles économiques pour favoriser la croissance, créer des emplois et assurer une protection sociale adéquate. Ainsi, la part des dépenses gouvernementales dans le PIB national des grands pays industrialisés est passée de moins de 10% en 1880 à 15% après la Première Guerre mondiale, à 45% aujourd'hui. Cette évolution du rôle de l'État dans la société, et les perceptions qui l'accompagnent, rendent la tâche des politiciens dans un monde économiquement interdépendant beaucoup plus complexe. En effet, bien des politiques structurantes sont remises en question par les contraintes extérieures, ce qui implique des coûts sociaux importants.

Au 19^e siècle par ailleurs, les mouvements de capitaux représentaient les épargnes d'un groupe assez restreint de familles bourgeoises, françaises et britanniques d'abord, qui investissaient sur un horizon de longue durée dans les titres d'emprunt gouvernementaux ou des actifs tangibles tels que les chemins de fer et les mines. La rareté de l'information, le décalage, la distance et la culture étaient des obstacles à leur implication directe dans la gestion des firmes opérant à l'étranger. Avec la finance contemporaine, les investissements reposent sur une base beaucoup plus large et ces derniers sont le plus souvent mis en marché sous forme de montages financiers complexes à effet de levier et de nature spéculatifs qui visent des gains à court terme (FMI. *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 118-121).

Dans ce débat sur l'originalité ou non de la phase actuelle de mondialisation, divers auteurs (Cox, 1997, Castells, 2000; Giddens, 2000) soulignent que le système mondial de communication, qui en est la base, a provoqué un changement qualitatif en ouvrant la porte à la globalisation en temps réel des marchés financiers qui sont devenus les facteurs déterminants de l'ensemble de l'économie. Nous assistons dès lors à l'émergence d'une

économie fonctionnant telle une unité planétaire. La production de biens et services s'articule de plus en plus autour de réseaux de production composés d'entreprises aux origines diverses liées par contrats. Si bien qu'un espace transnational de circulation, dans lequel les frontières nationales paraissent bien anachroniques, s'est constitué selon ces auteurs. Dans cette économie en réseaux, les firmes peuvent tirer parti des NTIC pour distribuer leurs activités de production là où les coûts des facteurs de production sont les plus avantageux. Certes, autrefois, les FMN installaient déjà à l'étranger des sites de production; mais l'approvisionnement en matières premières, contourner les barrières tarifaires ou encore éviter des coûts de transport prohibitifs en étaient les principales motivations. Désormais, maximiser la productivité et exploiter les avantages comparatifs pèsent beaucoup plus lourd dans la balance. Le déclin de la souveraineté des nations est lié pour Castells (1999b) au fait que leur pouvoir est remis en question par ces réseaux, dont l'étendue et le fonctionnement dépassent les capacités des États à contrôler les flux d'information. Donc même si la mondialisation, c'est-à-dire une économie où l'accumulation du capital se fait à l'échelle planétaire, n'est pas un phénomène nouveau, elle n'a jamais été aussi extensive ni intensive qu'aujourd'hui, ni produit un tel impact sur les sociétés. Nous en serions alors au « début » du phénomène de mondialisation, en phase transitoire si l'on veut, et non à son « aboutissement » pour citer Giddens (2000) ou Michalet (2007 : 14-15). Mais toujours selon Giddens (1998: 137) la mondialisation n'est pas simplement l'internationalisation : plus que l'approfondissement des liens entre les nations elle implique des processus qui transcendent les frontières.

Toutefois, Obstfeld (1998), Wolf (2000), Henwood (2001) et O'Neill (2004 : 17) soutiennent que la révolution télématique, aussi importante soit-elle, s'inscrit dans la continuité des bouleversements occasionnés dès l'invention du télégraphe (qui s'appuyait sur celle de l'électricité) à la fin du 19^e siècle, qui faisait passer la mesure des distances entre les continents de semaines en minutes⁵⁰. L'installation du premier câble trans-Atlantique entre Terre-Neuve et l'Irlande va en effet activer l'expansion et l'intégration des marchés de

⁵⁰ Le réseau internet est le résultat d'une configuration, certes originale, de composantes qui existent parfois depuis fort longtemps, soit la téléphonie (fin du 19^e siècle), les ordinateurs (années 1940) et les réseaux informatiques internes (années 1980). Du reste, selon Gadrey (2003 : 20-21) internet demeure, pour la plupart des gens, un simple complément à d'autres moyens de communication. Le réseau n'a rien produit encore de bien révolutionnaire au niveau des conditions de vie par exemple.

capitaux à une vitesse fulgurante, jusqu'à la Première Guerre mondiale. Pareillement, l'invention du bateau à vapeur et de la locomotion, au milieu du 19^e siècle, ont drastiquement réduits les coûts de transport. Soudainement, il devenait plus rentable d'expédier des matières premières sur des distances couvrant des milliers de kilomètres, à partir de l'Australie ou du Canada par exemple, plutôt que les exploiter en sol européen. En redéployant les avantages compétitifs des espaces économiques, ces innovations rapprochaient comme jamais auparavant les conjonctures nationales. Elles conservaient cependant, comme aujourd'hui, leurs spécificités. Pour Fligstein lui aussi (1998 : 21) les facteurs cités par les tenants de la nouvelle dynamique globalisante font déjà partie intégrante de l'économie internationale depuis la fin du 19^e siècle. En effet, depuis longtemps déjà existent des FMN, des réseaux d'approvisionnement internationaux, une compétition entre firmes de diverses nationalités, l'utilisation de nouveaux modes de transport et de nouvelles technologies pour accroître les échanges commerciaux, ainsi que l'action des gouvernements pour soutenir ces derniers. En ce sens, une critique de la thèse de Castells sur « l'informationnalisme » (voulant que les technologies de l'information et des communications (TIC) soient à la base des transformations sociales) fera plutôt de ces TIC la variable dépendante dans la mesure où se sont les FMN qui ont alimenté leur développement en voulant contrôler davantage leurs activités transfrontalières. L'impact des changements provoqués par les TIC est alors moins révolutionnaire, davantage quantitatif que qualitatif.

C'est pourquoi, selon Touraine (1999 : 24-25; 43) il importe aujourd'hui de bien faire la distinction entre économie mondialisée et société de l'information, la mondialisation servant parfois de paravent aux méfaits du capitalisme sauvage. De fait, peu importe la vitesse avec laquelle les capitaux sont transigés, le même principe s'est toujours appliqué: quand le marché est en désaccord avec les politiques économiques d'un gouvernement, il provoque une fuite des capitaux. Les politiques macroéconomiques furent donc de tout temps sensibles aux réactions du secteur privé, que les marchés financiers soient intégrés ou non. La différence, c'est que la réaction des créanciers sera probablement plus rapide et draconienne dans un marché mondialement intégré, ceux-ci disposant d'alternatives nombreuses pour redéployer leurs capitaux.

1.3.3 Quelques lectures déterministes de la mondialisation

Toujours est-il qu'il existe tout un pan de littérature, que l'on pourrait qualifier de déterministe, pour décrire le contexte que nous venons d'évoquer. Pour ce paradigme, les institutions sont à la remorque des forces économiques et technologiques. Et fait paradoxal, le libéralisme et le marxisme partagent ici une conception universelle du développement économique et de la mondialisation. Marx écrivait déjà, dans le *Manifeste du Parti communiste*, que : « les démarcations nationales et les antagonismes entre peuples disparaissent de plus en plus avec le développement de la bourgeoisie, la liberté du commerce, le marché mondial, l'uniformité de la production industrielle et les conditions d'existence qu'ils entraînent. »⁵¹ Quant aux libéraux, leur perspective fonctionnaliste les amènent à anticiper la venue d'une véritable communauté internationale réunie autour d'un intérêt partagé pour le libre-échange et la prospérité⁵².

Du côté du milieu des affaires et de leurs penseurs « hypermondialisants », la mondialisation désigne la montée des firmes trans-nationales et de la finance internationale ainsi que l'expansion du marché mondial qui gruge le pouvoir des États-nations. Pour les spécialistes du marketing et du management, il est aisé de comprendre l'attrait que peut avoir cette représentation du monde, qui rime avec culture globale et marchés en expansion. C'est un scénario qui trouve un point d'ancrage dans le présent, précisément parce qu'il représente, selon Giddens (2000), l'idéologie de l'entreprise commerciale: « Dans le contexte du monde

⁵¹ Cité in Dieckhoff (2000 : 22).

⁵² Le commerce libéralisé est vu dans cette optique, et contrairement au discours altermondialiste, comme le moteur d'une « course vers le sommet » des conditions de vie (Bhagwati, 2004). Krumm et Kharas (2003 : 26) par exemple contredisent le discours écologiste en soulignant qu'il n'existe pas de lien, en Asie de l'est du moins, entre la réglementation environnementale et le degré d'exportation de produits manufacturés polluants. Les conséquences de l'industrialisation sur l'environnement seront mitigées par la croissance du niveau de vie, l'acquisition de technologies moins polluantes, et l'adoption de lois plus sévères. Les liens entre le commerce et les conditions de travail sont également complexes. Bien que de meilleures conditions augmentent les coûts de main-d'œuvre pour l'entreprise, des travailleurs maltraités offrent un rendement inférieur. Des articles empiriques semblent indiquer que le droit à la liberté d'association et à la négociation collective ne nuit pas au potentiel d'exportation des PVD, et peut même le stimuler en promouvant le dialogue social et une meilleure répartition des coûts et des bénéfices associés à la libéralisation des échanges (Jansen et Lee, 2007 : 79-81). Par la diffusion de certaines normes, la mondialisation encourage (en théorie) ce droit à la liberté d'association.

des affaires, l'idée de mondialisation n'est pas seulement une notion analytique, c'est une notion idéologique qui traduit une certaine orientation vers l'avenir. »

Un exemple de cette pensée fonctionnaliste est certes le best-seller du commentateur Thomas Friedman du *New York Times* (*The Lexus and The Olive Tree*, 1999) qui fait grand cas du carcan uniformisateur que représente, selon lui, la nécessité pour tout gouvernement de gagner la confiance des marchés, condition *sine qua non* pour obtenir des capitaux nécessaires à la croissance. Les politiques préconisées sont bien connues: budget équilibré, fiscalité modérée, réglementation accommodante, privatisations, libéralisation du commerce, etc. Certes, reconnaît Friedman, en acceptant les normes des marchés financiers, les gouvernements voient substantiellement réduit l'éventail de leurs options. C'est pourquoi il est rare, actuellement, de trouver en Occident de profondes divergences entre les partis de pouvoir et les partis d'opposition; le réalignement de la gauche en serait une manifestation selon Friedman. Il subsiste bien quelques subtiles nuances entre les partis, mais il est difficile avec ce carcan de trop s'éloigner des paramètres établis. Mais pour Friedman cet état des choses est bénéfique dans la mesure où les politiques inspirées par la tutelle des marchés produisent un cercle vertueux qui permet à l'économie de croître plus rapidement.

Selon un autre auteur à succès, le consultant Kenichi Ohmae (1991; 1995, 2000) qui extrapole à partir de ses propres études sur l'industrie de l'automobile⁵³, l'État nation est un mode d'organisation de l'activité humaine devenu archaïque dans un monde sans frontières. Le processus de *triadisation*, ou l'entrelacement des trois grands ensembles économiques que sont l'UE, l'Amérique du Nord et le Japon, enlève beaucoup de substance aux nationalismes économiques selon lui. Nous serions plutôt dans une ère d'affirmation de l'État-région et des régions supranationales qui fait suite à la rupture du monde bipolaire jadis sous influence états-unienne et soviétique. Ainsi, l'économie mondiale va s'organiser autour d'un certain

⁵³ On peut reprocher à Ohmae de tirer, comme d'autres, des conclusions définitives sur la base d'observations limitées à quelques grandes entreprises. Comme le souligne Chavagneux (2002), sur les 100 plus grosses FMN non financières au monde, 55 appartiennent à quatre secteurs seulement (automobile, matériel électrique, pétrole et chimie). La mondialisation touche donc selon lui fort inégalement les secteurs d'activité économique. Dans un pays comme la France, 3% des entreprises sont responsables de 85% des exportations et inversement 95% des PME trouvent leurs clients à moins de 20 km de leur siège.

nombre de territoires qui ne sont pas des États-nations: par exemple des régions comme le sud-est de la Chine dont fait partie Hong-Kong. Cette interdépendance entre plusieurs territoires, pour qui la principale préoccupation est la croissance économique, entraînerait un mouvement d'homogénéisation progressive de l'espace mondial : la révolution des échanges, la mobilité des savoirs et des facteurs de production, les stratégies de partenariat entre les grandes firmes produisent tous un environnement favorable à une convergence. En ce sens, l'action gouvernementale aura moins de portée suite à la perte de leviers importants comme le contrôle des flux d'information, des investissements et des capitaux. Cette tendance est accentuée par l'avènement de la nouvelle économie, dont le lieu de développement est virtuel, condamnant de ce fait la nation en tant que territoire.

Robert Reich (1991), qui fut notamment secrétaire d'État au travail sous la première administration Clinton, met en lumière les phénomènes de la production spécialisée et de la sous-traitance qui multiplient les bases de décision et de production. Un bien produit par des firmes-réseaux, souligne-t-il, n'a pas de nationalité car il est le résultat d'un assemblage de sous-produits et de services d'origines diverses qui sont ajoutés aux différentes étapes de production. L'importance grandissante des marchés de capitaux dans le financement de leurs activités, en sus du caractère multinational de la production, incorpore les entreprises dans une toile planétaire qui remet en question leur catégorisation par lieu d'origine. Il se produit alors un découplage entre leurs intérêts et ces lieux, ce qui représente l'essence même de la mondialisation. La possibilité qu'avaient les gouvernements d'utiliser la puissance économique des firmes multinationales pour des considérations nationales s'est donc érodée. Le rôle de l'État n'est pas à proscrire selon Reich, mais il doit s'adapter en créant les conditions les plus favorables à l'accueil des investissements directs: formation de la main-d'œuvre; amélioration des infrastructures, etc. au lieu de concocter des politiques industrielles ou d'essayer de projeter sa puissance à travers des « champions nationaux » qui sont de plus en plus désincarnés.

Le constat de la primauté du capitalisme libéral est partagé, bien que déploré, chez plusieurs observateurs français comme Michel Albert (1991), Bernard Perret (1999), Jean Peyrelevade (2005), Elie Cohen (2005), ou C.-A. Michalet (2007). Pour eux la

mondialisation et l'ascendant de la finance ont pour effet d'estomper les frontières au profit du capitalisme anglo-saxon, plus libéral et plus réactif. Ce triomphe de la logique états-unienne est codifié juridiquement dans les exigences de l'OMC depuis la conclusion du cycle de l'Uruguay en 1994. Protection de la propriété intellectuelle, privatisation de toutes les activités pouvant avoir un caractère marchand, dispositions anti-subsidies, ces éléments signifient que les exigences nouvelles de l'OMC contribuent à l'introduction de notions caractéristiques du droit public états-unien dans la législation commerciale des autres pays.

Susan Strange (1996a; 1996b, 1997) souligne pour sa part qu'à plusieurs niveaux, la majorité des États-nations ont justement perdu une partie de leur autorité qu'ils partagent désormais avec d'autres États-nations ou encore avec d'autres sources d'autorité non-étatiques et particulièrement les marchés. Il en résulte de nombreux cas où les responsabilités attenantes à la cohésion du système mondial se sont diffusées. Pour être plus spécifique, l'ascendant des marchés aux dépens de l'État est le fait saillant de l'économie politique internationale de la deuxième moitié du 20^e siècle selon elle. Strange ne va pas jusqu'à prétendre que les États sont devenus obsolètes, car collectivement ils demeurent la source d'autorité la plus influente, et la plus déterminante, du système mondial, mais ce pouvoir s'érode.

À un niveau plus abstrait, le philosophe Francis Fukuyama (1992), dans *La fin de l'histoire et Le dernier homme*, a interprété la fin de la Guerre froide comme un tournant universel vers l'intégration normative des questions d'ordre économique, arrêtant par le fait même toute évolution substantielle de ses principes et ses institutions. Fukuyama posait, avec sa foi hégélienne dans le progrès et le modernisme, un jalon important pour la « pensée unique » à dominante libérale des années 1990, fondée sur la conviction que l'humanité abordait la phase finale de son unification pacifique grâce aux nouvelles technologies des communications, à la nouvelle économie, aux progrès du droit international et au dépassement du modèle de l'État-nation. L'histoire avait donc un sens, et après l'effondrement du communisme et vu l'absence de tout autre projet de société à peu près crédible, la démocratie libérale, qui accorde à l'individu reconnaissance et dignité, ainsi que le marché capitaliste allaient imposer à l'ensemble de la planète une hégémonie sans

nécessité de s'imposer par la violence. Le nouveau champ de bataille serait le marché : le commerce, les projets et l'information incarnant les armes du monde contemporain. Ce qui revient à promulguer la fin des idéologies et la fin de l'histoire par le commerce et la raison. Ce livre était publié, rappelons-le, au faite du « moment unipolaire », c'est-à-dire quelque temps seulement après la Guerre du Golfe, le premier conflit majeur de l'après-Guerre froide. Il s'est déroulé dans un contexte de coopération américano-russe, avec la formation d'une vaste coalition derrière les États-Unis, dont le prestige et la légitimité étaient raffermis (J. Sapir, 2008 : 57-58).

Dans une optique néo-marxiste par ailleurs, la période fordiste et keynésienne, marquée au sceau de l'État providence et des modèles de développement nationaux, représente un épisode somme toute assez exceptionnel - issu de la lutte occidentale contre le fascisme et le communisme et du souvenir de la grande dépression - dans la trajectoire historique du capitalisme (Wallerstein, 1980; Panitch, 1985; Tabb, 2001, Wahl, 2004). Aujourd'hui, le compromis de type fordiste-keynésien s'est épuisé et il ne saurait être question d'y revenir. Car si Polanyi avait prétendu que le capitalisme débridé fragilisait sa propre reproduction, justifiant l'existence d'institutions à caractère social, Marx affirmait au contraire que le capitalisme ne peut tolérer volontairement de telles entraves au processus d'accumulation (Panitch, 1998). Il est donc impensable de vouloir réformer le système capitaliste puisque sa raison d'être est l'accumulation pour l'accumulation, qui est tributaire pour sa part de l'exploitation des salariés dans la mesure où la plus-value repose sur des salaires inférieurs à la production. La vision de l'État est ici « instrumentaliste », c'est-à-dire que loin d'être autonome, sa fonction principale est d'assister le processus d'accumulation par les classes dominantes (Wallerstein, 1980; Pupo, 2001 : 124; Duménil et Lévy, 2003 : 74). Bien sûr, à certaines étapes critiques de l'histoire contemporaine des législations sociales furent adoptées pour satisfaire des revendications populaires, et ce malgré une forte opposition des classes possédantes. Mais comme ces législations sont issues de compromis, elles ne solutionnent pas les contradictions du système et ne sont finalement que des trêves temporaires soumises aux aléas conjoncturels (Teeple, 1995 : 21; Pupo, 2001 : 127). Selon cette analyse, à partir du moment où le système capitaliste s'est débarrassé successivement de ses concurrents idéologiques, les lois scientifiques de l'histoire reprennent le dessus avec, au

premier plan, l'exploitation du travail par le capital. Ces lois générales opèrent sans égards aux distinctions nationales.

1.4 Les firmes multinationales et les États-nations

Un moteur de la mondialisation est assurément ce que d'aucuns décrivent comme la firme sans frontières, détachée de toute origine: la firme multinationale. Les flux intra-entreprises comptent pour un tiers des échanges mondiaux des produits manufacturés et de plus en plus d'entreprises planifient leurs activités avec une perspective mondiale: production, approvisionnement, commercialisation, distribution, recherche, financement. Les stratégies financières des firmes et l'intérêt qu'elles portent à leur capitalisation boursière contribuent à la globalisation. En effet, seules les plus grosses, les mieux valorisées et les plus rentables d'entre elles peuvent espérer faire partie des indices boursiers, qui sont le meilleur endroit pour transiger des capitaux. Or, multiplier les opérations de croissance externe (entre autres par des acquisitions à l'étranger) permet aux firmes d'éviter l'extinction en étant avalées par d'autres, plus grosses, ou d'être évincées des indices en raison d'une valorisation insuffisante (Hattemer-Lefèvre, 2000). Ce primat de la croissance externe est alimenté, entre autres, par les énormes liquidités à la disposition des investisseurs institutionnels qui n'hésitent pas à financer ce genre d'opération.

Les fusions et l'intégration verticale font en sorte que les grandes firmes ont « internalisé » les forces autrement incontrôlables du marché, formant des cartels capables de résister à toute concurrence. Une stratégie offensive consiste à prendre des parts de marché aux firmes rivales dans la concurrence oligopolistique actuelle où les potentialités de la croissance tant extensive qu'intensive sont épuisées (Farnetti, 1998). Un marché qui s'internationalise incite également les grandes firmes à procéder rapidement afin d'être présentes sur tous les terrains, sinon elles risquent de se voir doublées par la compétition. C'est un comportement stratégique des firmes : une question d'influence sur les marchés, d'affaiblissement des adversaires sur leur propre terrain, de synergies et aussi de répartition des risques entre plusieurs pays (Mucchielli, 2001 : 83). Produire localement dans les principaux marchés du monde permet de réduire le temps nécessaire à partir du

développement d'un produit jusqu'à sa livraison en réponse au cycle de vie de plus en plus court des produits manufacturés. Mais parfois aussi, des motifs politiques sont à l'origine de certains déploiements. Ainsi, même si les coûts de production sont plus avantageux dans le territoire d'origine d'une FMN, il peut arriver que des investissements s'effectuent sous pression ou encore afin de contourner des tarifs douaniers dans le pays importateur, comme en fait foi l'implantation des constructeurs d'automobiles japonais en Europe ou aux États-Unis.

Pour schématiser, Roch (2004 : 965-966) identifie quatre phases de développement des FMN (ou plus précisément des firmes transnationales). En premier lieu, l'internationalisation passe par l'exportation qui se fait à partir du pays d'origine. Dans la seconde phase, les réseaux commerciaux et logistiques de l'entreprise se consolident sur les marchés extérieurs, accompagnés parfois de quelques usines d'assemblage. On procède également à des délocalisations vers des pays à faibles coûts de production. Dans la phase suivante, la part de la production et du chiffre d'affaires à l'étranger aura augmenté considérablement, grâce notamment à l'implantation de certaines activités de soutien à plus haute valeur ajoutée comme le marketing ou la R&D qui permettront un meilleur arrimage des produits avec les marchés locaux. Dans la dernière phase, les ventes à l'extérieur auront dépassé les ventes au pays d'origine dans le chiffre d'affaires de l'entreprise. De plus, la conception et la production des produits, à vocation désormais mondiale, sera éparpillée géographiquement.

Si les FMN participent à la division internationale du travail et qu'elles jouent un rôle essentiel dans l'achèvement des accords internationaux (libre-échange, normes techniques, etc.) elles sont encore loin de constituer des acteurs autonomes et n'échappent pas si facilement à leur environnement technologique, institutionnel et culturel national. C'est notamment le cœur de l'approche *Varieties of Capitalism* (que nous verrons au deuxième chapitre) que de distinguer l'organisation des grandes firmes selon les divers types d'économies d'où elles proviennent et leurs modes spécifiques de coordination.

1.4.1 L'importance de l'origine des firmes

Tout bien considéré, ces liens qui font partie de la culture d'une entreprise ne sont pas si facilement modifiés (Doremus et al. 1998, Guilhaon, 1998:51). La nationalité continue à jouer un rôle important au niveau des décisions stratégiques qui s'inscrivent dans la spécificité de chaque système productif. Celui-ci se caractérise par des relations de confiance entre l'État et les entreprises (système national d'innovation, intelligence économique), mais aussi entre les entreprises elles-mêmes (partenariat privilégié avec les sous-traitants nationaux, rôle des organisations professionnelles). Dans le capitalisme rhénan ainsi qu'en France tout particulièrement, on a toujours considéré l'indépendance de certaines grandes firmes dites stratégiques à l'égard des capitaux étrangers comme un gage de souveraineté nationale (Izraelewicz, 1999 : 192). Et pas seulement par nationalisme car la propriété dicte la manière dont l'entreprise est dirigée. Que cette dernière soit propriété de l'État, d'un consortium banquier, un holding familial ou d'une multitude d'actionnaires influera les pratiques et les objectifs. Les différentes conceptions de l'entreprise se jouent notamment autour du débat sur la création de valeur pour les actionnaires par rapport aux parties prenantes (stakeholders)⁵⁴; de même que l'investissement à long terme (le capital patient) en opposition à l'obsession du court terme. Les firmes se démarqueront selon la priorité qu'elles accordent au rendement des actions, à la centralité de leurs relations bancaires ou leur exposition aux marchés financiers, à la nature de la responsabilité de leurs dirigeants, et le degré de coïncidence que perçoivent ces derniers entre leurs intérêts et ceux de la collectivité (Boyer, 1998: 23; Hall et Soskice, 2001 : 8-9; Ahmadjian, 2002).

À l'exception de quelques firmes multinationales telles Asea Brown Boveri, Nestlé ou Nortel, qui sont issues de pays assez peu peuplés, et donc forcément prédisposées envers une vision planétaire du marché, la plupart des employés et des membres de la direction au sein des entreprises, même parmi les plus importantes, sont toujours issus de leur pays

⁵⁴ C'est-à-dire les employés, les communautés, les fournisseurs, les clients et les gouvernements.

d'origine⁵⁵. Seule une poignée de firmes dans chaque région de la triade Amérique - Europe - Asie sont réellement « mondiales » avec une présence substantielle à l'étranger (O'Neill, 2004 : 18; Mayer et Ottaviano, 2007 : 8-17)⁵⁶.

Au demeurant, les fonctions administratives et la recherche fondamentale restent, en général, localisées dans le pays d'origine des FMN. Pour les grandes firmes l'innovation représente une source de leur compétitivité, elles ne peuvent se permettre de disperser leurs activités de recherche vers des territoires qui seraient hors de leur contrôle (Boyer, 1997b : 21). C'est pourquoi la technologie demeure moins internationalisée que la production⁵⁷. En outre, les activités de recherche tendent à refléter des besoins et des sujets d'intérêt propres à chaque société. Si un pays est aux prises avec un certain type de problème, il est à parier qu'il sera abordé par des chercheurs locaux plutôt que par des étrangers (Helliwell, 2000:35). Ce phénomène contribue lui aussi à ce que la production des connaissances demeure assez peu globalisée.

La régie d'entreprise à proprement parler comprend un vaste ensemble de pratiques et d'institutions, allant des normes comptables et des lois régissant la transparence financière jusqu'à la taille et la composition des conseils d'administration, en passant par les pratiques

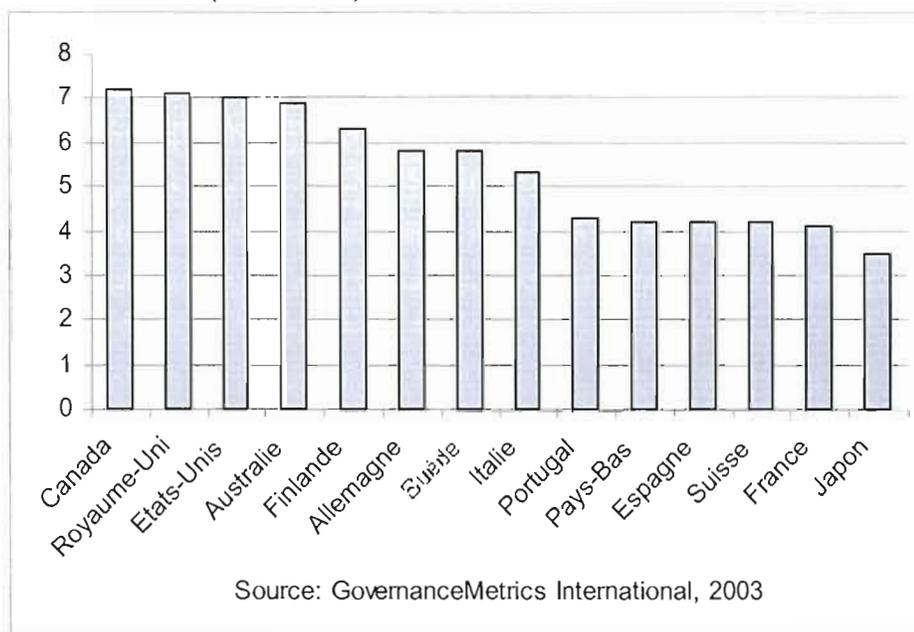
⁵⁵ Pour les FMN états-uniennes, ce sont 77% de la production, 80% des investissements et 74% des emplois qui étaient concentrés aux États-Unis en 2001, des chiffres qui demeurent assez stables depuis 25 ans. Entre 1991 et 2001, pour trois emplois créés à l'étranger par ces firmes, elles en créaient cinq aux États-Unis (Thurow, 2003 : 12; Berger, 2005 : 96).

⁵⁶ Et même ces critères quantitatifs, qu'on retrouve dans l'indice de transnationalité du CNUCED, surestiment l'extraversion des firmes dans la mesure où sont occultées certaines dimensions tout aussi essentielles dans la vie des entreprises mais difficilement quantifiables qui renvoient à leur culture, comme la densité des liens interpersonnels entre les dirigeants d'entreprise et les élites nationales, ainsi que les relations marchandes et non marchandes que les entreprises ont noué avec leurs fournisseurs, leurs clients et les gouvernements (Serfati, 2006 : 31).

⁵⁷ S'agissant de la connaissance technologique (R&D, savoirs organisationnels), l'efficacité des actifs déplacés est généralement amoindrie par la distance; les contacts personnels et la nature tacite de la communication faisant de la proximité géographique un facteur crucial d'innovation (Howells, 1999:83; Pavitt et Patel, 1999:94; Ghemawat, 2003 : 145; Berger, 2005 : 218-219; Mouhoud, 2008 : 96-98). Certes, l'existence d'internet a facilité la constitution de projets de recherche internationaux. Pourtant les télécommunications modernes ne sont pas des substituts aux interactions personnelles. En effet les contacts humains directs mènent à des échanges plus fructueux en établissant un climat de confiance entre les acteurs. Les réunions tenues en personne aident à détecter plus aisément les messages « non-codés » qui « contextualisent » l'information, d'où l'importance de cultiver des relations personnelles. De nombreux projets virtuels finissent par échouer justement à cause du manque d'interaction entre leurs membres (Learner et Storper, 2001).

de rémunération des dirigeants. Pour illustrer les distinctions nationales, nous pouvons citer les résultats d'une étude faite par les consultants de la boîte *GovernanceMetrics International* (GMI) qui a mesuré la diversité des modèles de régie d'entreprise à l'aune des critères états-uniens (transparence, dilution des actions, indépendance du CA, comptabilité, droit des actionnaires minoritaires, responsabilité sociale, etc.)⁵⁸. La logique derrière cet exercice était d'identifier les facteurs de risque pour les actionnaires. Comme on peut le voir avec le graphique 1.3, et bien que l'on souligne positivement la qualité des relations avec leurs partenaires sociaux entretenues par les firmes européennes, l'orientation des critères et la pondération favorable aux droits des actionnaires placent au sommet du classement les firmes dont le siège social se trouve dans les pays identifiés au capitalisme anglo-saxon.

Graphique 1.3: Régie d'entreprise, classement des pays selon les plus favorables aux intérêts des actionnaires (note sur 10)



La présence de « champions nationaux » est recherchée car elle permet aux pays qui les abritent de profiter d'un savoir-faire et aussi d'un « effet de rente de situation » sous la forme du rapatriement des profits et de la concentration des activités à plus haute valeur ajoutée (et des emplois qualifiés) autour des centres de décision : recherche et

⁵⁸ « GMI Launches Global Governance Ratings », *GovernanceMetrics International*, New York, 28 juillet 2003. Pour un résumé, voir *La Presse* 29 juillet 2003, p. D4 : « Les entreprises canadiennes bien gouvernées ».

développement, design, marketing, audit, circuits financiers, conseils juridiques, instituts de recherche et universités, etc. (Amsden, 2001 : 191). Aussi, le choix de moderniser se fera plus facilement dans le cas d'installations situées à proximité du lieu de décision, ces investissements onéreux étant préférablement accomplis en toute connaissance de cause. Parallèlement, l'agrégation des activités est un phénomène de la géographie économique où les emplois restent sur place malgré des salaires parfois élevés. A contrario, l'intégration économique attise la controverse au sujet de l'indépendance économique et des valeurs nationales. Par exemple, des réticences existent vis-à-vis d'une trop grande pénétration des IDE dans des secteurs stratégiques comme la finance, la haute technologie, les infrastructures ou les industries liées à la sécurité nationale. On craint également que les filiales des FMN se comportent différemment des firmes locales et qu'elles ne contribuent pas, dans une mesure équivalente, au bien-être économique national; en important souvent des composants ou en gardant près de leurs sièges sociaux les activités de haute valeur ajoutée par exemple (Gilpin, 2000 : 177).

C'est pourquoi la plupart des pays, à l'exception notable du Royaume-Uni, et malgré plus d'ouverture que jadis, cherchent encore à limiter (ou du moins à filtrer) la pénétration des capitaux étrangers en leur sein et pratiquent donc, sous une forme ou une autre, le patriotisme économique. C'est donc une question de dosage. Dans les pays plus proches du capitalisme rhénan, les mécanismes hérités des constellations finance-industrie font toujours office de barrière à l'entrée. Aux États-Unis, le marché est ouvert en théorie, mais jusqu'à tout récemment le capital local suffisait à répondre aux besoins des firmes, les capitaux étrangers n'ayant qu'un rôle supplétif en étant davantage concentrés dans les investissements de portefeuille que les investissements directs.

Certes pour le Canada, et pour d'autres pays européens et asiatiques, les IDE entrants peuvent s'avérer d'un apport important en contribuant à perfectionner les styles de gestion et à l'acquisition de connaissances scientifiques (Harris, 2005). Mais en revanche, ils sont susceptibles de créer une situation de dépendance. Non seulement au niveau de la conception de l'entreprise comme nous avons vu, mais également en terme de partage des revenus, les revenus du travail étant locaux et ceux du capital destinés à l'étranger. Puisque la montée en

puissance des investisseurs institutionnels et leurs exigences de rendement sont favorables aux détenteurs de capitaux, le partage est plus inégal que jamais. De plus, en période d'incertitude, les capitaux étrangers, plus volatils, seront subitement rapatriés⁵⁹.

1.4.2 Les FMN et leurs assises territoriales

Si l'attachement psychologique d'une firme envers son lieu d'origine peut sembler, de prime abord, souvent dépasser la rationalité économique; leur nationalité demeure pour certaines d'entre elles un avantage concurrentiel non négligeable au niveau de l'image de marque et devient en quelque sorte une rente, avec par exemple Mercedes (Allemagne) dans l'automobile, Louis Vuitton (France) dans les produits de luxe, ou Sony (Japon) dans l'électronique (Hu, 1992; Berger, 2005 : 204). Si l'on prend un cas d'espèce comme le géant de l'agroalimentaire Nestlé, il est permis de croire que cette firme tient en partie sa renommée des qualités nationales généralement attribuées à la Suisse, comme la qualité, la fiabilité, les standards, la rigueur et tout ce qu'évoque la Suisse aux yeux des consommateurs étrangers.

Comme l'explique Levet (1999 : 22) pour les grandes entreprises, être mondialisées ne signifie aucunement de devenir apatrides⁶⁰. Tout d'abord, il n'existe pas dans la terminologie juridique un tel acteur que la firme multinationale. Il n'y a pas non plus un droit international grâce auquel une FMN ou une firme transnationale pourrait se constituer ou obtenir une existence juridique dans plusieurs pays. Étant donné l'absence de règles internationales vis-à-vis des réglementations prudentielles et fiscales, les FMN doivent s'en remettre à leur pays d'origine à cet égard. L'État-nation est donc le producteur de lois qui conditionnent et régissent les interactions de nature économique sur un territoire et, en ce sens, les institutions

⁵⁹ Si la pénétration des FMN peut à court terme engendrer de l'emploi, un faible enracinement les rend plus promptes à la délocalisation et aux licenciements hâtifs (Stiglitz, 2002b : 57; Clarkson, 2003 : 191; 213-214). Dans le cas particulier des fusions d'entreprises de nationalités différentes, facette de plus en plus importante de l'IDE, elles sont couramment accompagnées de mises à pied, de fermetures d'usines et conduisent parfois à la domination d'un marché local, éliminant de ce fait la saine concurrence. Enfin, la ré-allocation du capital sur une base mondiale risque de trop stimuler une production spécialisée en fonction des avantages comparatifs des pays, les exposant à des chocs spécifiques.

⁶⁰ On constatera que même parmi les firmes exécutant plus de 50% de leurs opérations à l'extérieur de leur pays d'origine, ces dernières sont partagées entre plusieurs lieux. Pris séparément, chacun représente une part peu significative des activités d'une FMN par rapport à celles qui relèvent du pays d'origine.

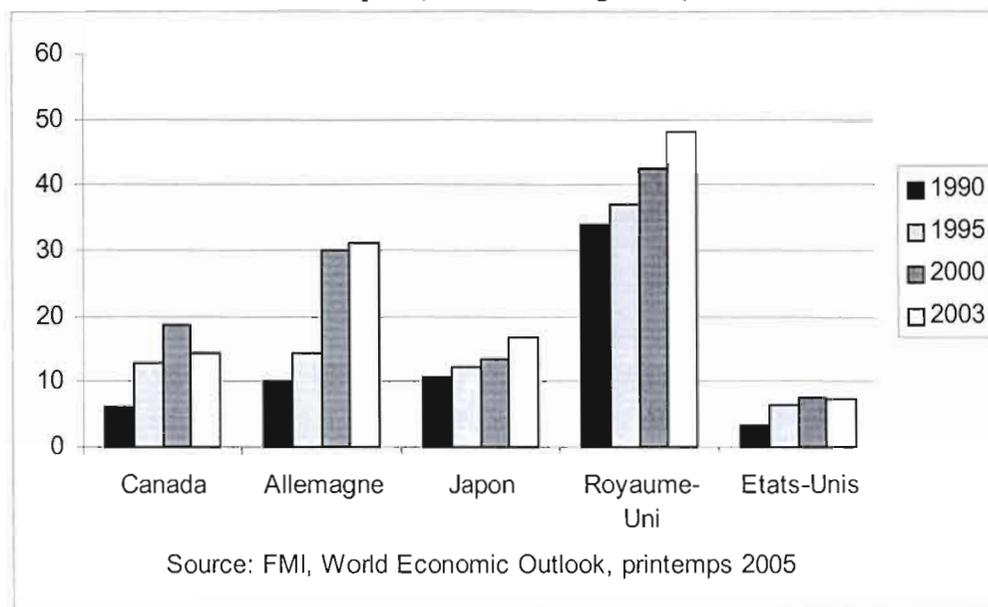
politiques ont un impact certain sur les organisations (Fligstein, 2001 : 180; Berger, 2005 : 278-282). Avec leur siège social, les firmes sont liées à un gouvernement à travers la fiscalité, le système de formation dont elles bénéficient, la législation du travail qu'elles doivent respecter; elles profitent également de la protection de l'État de droit et des institutions militaires, et elles jouissent enfin des infrastructures publiques. La proximité de leurs dirigeants avec les élites politiques (facilitée par une culture et une formation similaires) a pour effet de dresser des barrières à l'entrée aux firmes étrangères (Serfati, 2006 : 31-32). On peut donc affirmer que la présence des entreprises est certes une source de richesse pour la collectivité, mais elle est aussi utilisatrice de la richesse collective car aucune industrie ne peut survivre sans un marché local (autant public que privé), une main-d'œuvre compétente, une R&D de pointe, des infrastructures à niveau et un système juridique crédible (Fligstein, 2001 : 231-234; Weise, 2007).

La propriété des firmes et le contrôle des actions continuent généralement de s'exprimer sur une base nationale plutôt qu'internationale. La préférence des détenteurs de capitaux pour l'investissement domestique est bien connue, même si à l'extérieur de l'Amérique du Nord elle tend à s'effriter (graphique 1.4). Les investisseurs canadiens, par exemple, ne consacrent qu'environ 11% de leur portefeuille REER aux actions étrangères selon la Banque Royale du Canada, malgré le faible 2% que représente la capitalisation boursière canadienne à l'échelle internationale⁶¹. Aux États-Unis, la place réservée aux investissements étrangers dans les portefeuilles est passablement similaire. Pourtant, on estime qu'une répartition optimale des ressources accorderait plutôt 50% aux titres étrangers (Leduc, 2005 : 23). Aussi, le contrôle étranger de l'économie canadienne, mesuré par le contrôle des actifs, n'a guère bougé entre 1994 et 2004, passant de 21% à 22%, tandis que les revenus d'exploitation contrôlés par des étrangers sont passés de 25,5% à 28%⁶².

⁶¹ Richard Dupaul. « REER : Les Canadiens boudent les titres étrangers auxquels ils ont droit », in *La Presse Affaires*, 14 janvier 2005, p. 4.

⁶² Statistique Canada. *Loi sur les déclarations des personnes morales, 2004*, no. catalogue 61-220-XIF.

Graphique 1.4: Investissements de portefeuille à l'étranger en pourcentage de la capitalisation des marchés domestiques (actions et obligations)



Plusieurs raisons, souvent liées à l'information asymétrique attribuée à la distance, peuvent expliquer ce « biais domestique » ou ce conservatisme des investisseurs, d'où la perception d'un risque supplémentaire : manque de familiarité avec les produits ou les firmes venant de l'étranger, avec les cultures d'entreprise, les normes comptables, les contextes politiques, les réglementations nationales, etc. (Obstfeld, 1998 : 23; Ivkovich et Weisbenner, 2005). Il existe aussi, chez les investisseurs et les gestionnaires de fonds locaux, un avantage comparatif inhérent vis-à-vis des investisseurs étrangers lorsqu'il s'agit d'analyser les firmes peuplant leur environnement immédiat, c'est-à-dire l'avantage du « capital de proximité » incarné par les réseaux de contacts et l'expérience acquise. Les risques liés aux taux de change et les frais de gestion généralement plus importants exigés par les fonds internationaux sont d'autres inconvénients de l'investissement à l'étranger. Dans certains pays, les politiques gouvernementales ne sont guère favorables à une ouverture tous azimuts du capital des entreprises locales, et souvent des investisseurs dits stratégiques ont le dernier mot sur l'orientation de celles-ci au détriment des autres actionnaires. Dans les pays émergents, seules quelques firmes ont une capitalisation suffisante pour intéresser les grands fonds de placement avec des sommes considérables à gérer. Il subsiste par ailleurs dans

beaucoup de pays des contraintes légales et fiscales touchant les placements effectués à l'étranger par leurs nationaux.

1.4.3 L'État a-t-il les mains liées ? Une libéralisation commerciale inachevée

Remarquons que les nations ne sont pas démunies en terme de régulation des échanges. Bien que les tarifs douaniers aient diminué substantiellement depuis une cinquantaine d'années, la règle générale veut que ces mesures soient compensées par le relèvement des barrières non tarifaires, tandis que l'OMC ouvre une porte en permettant à ses membres d'imposer des restrictions au commerce au nom de l'ordre public (moralité publique, protection de la santé et de la vie humaine, végétale ou animale, environnement, patrimoine national, etc.) et de la sécurité nationale (Nyahoho, 2004 : 41, Kono, 2006; Paugem, 2007 : 2). Bien des pays, dont les États-Unis, n'hésitent pas à imposer tout un arsenal de mesures « néo-protectionnistes » sous la pression des *lobbies* locaux ou industriels⁶³: tarifs temporaires, surtaxes, droits compensatoires, menaces de représailles commerciales, mesures antidumping, quotas, ententes de restrictions volontaires, normes techniques restrictives, mesures sanitaires et phytosanitaires, subsides aux industries menacées, politiques d'approvisionnement, la réglementation de divers biens et services, et enfin les restrictions à l'investissement et à la fourniture des industries dites d'intérêt national comme la défense, le pétrole ou les télécommunications. Aux États-Unis, ce libre-échange plutôt dirigiste est justifié par le législatif et l'exécutif selon qui les producteurs états-uniens se trouvent en position d'infériorité artificielle devant une compétition, parfois qualifiée de déloyale, qui profite de la quasi-inexistence de barrières officielles pour

⁶³ Le recours au protectionnisme peut s'expliquer en se référant à la sociologie de l'action collective de Olson (1971). En effet il existe une demande de protection des groupes non-compétitifs (producteurs, syndicats, communautés), et qui s'estiment lésés par le libre-échange. Alors que ceux-ci sont bien organisés, les consommateurs, qui sont les principaux bénéficiaires, sont trop dispersés ou pas assez renseignés pour en faire une priorité, ou encore les bénéfices qu'ils tirent de chaque produit importé sont trop insignifiants pour s'en préoccuper. L'effet de la réduction tarifaire est donc diffus alors que les conséquences pour les perdants sont lourdes. Du côté de l'offre, il y a les gouvernements, motivés par leurs perspectives électorales, qui subissent les pressions de lobbies bien organisés et de leurs propres administrations publiques pour qui les décisions gouvernementales donnent lieu à maintes tractations et activités qui maximisent leur utilité (Gilpin, 2000 : 92-93; Mucchielli, 2001 : 152-154; Irwin, 2002 : 83; 142-146).

s'introduire dans ce marché (Chorev, 2007 : 142-148)⁶⁴. Dans une démocratie, il est d'autant plus tentant pour les politiciens de mettre en oeuvre des mesures non tarifaires qu'elles sont plutôt obscures et moins controversées que les barrières tarifaires dont l'impact est direct pour les consommateurs (Kono, 2006).

Selon Gilpin (2000 : 10) c'est sous le règne de l'administration Reagan que s'est manifesté pour la première fois un certain désintérêt des États-Unis pour le leadership mondial en matière de « libéralisation exemplaire. » En effet, l'accès aux autres marchés avait graduellement supplanté les considérations diplomatiques dans les relations commerciales, favorisant l'unilatéralisme aux dépens du multilatéralisme⁶⁵. Cette évolution permettait au Département au Commerce et au Trésor, plus sensibles aux groupes d'intérêts, de prendre du galon aux dépens du Département d'État, plus conciliant avec les autres nations. Les membres du Congrès, eux, sont plus sensibles aux intérêts de leurs commettants qu'à voir les relations commerciales sous l'angle des équilibres internationaux, et dans la Constitution des États-Unis la responsabilité d'entériner les lois commerciales appartient à celui-ci (S. Cohen et al., 2003 : 3; 21). Dès lors, les décisions des responsables états-uniens en matière de commerce deviennent de plus en plus arbitraires et politisées, sujets à la conjoncture économique nationale.

Ailleurs dans le monde, au Japon et en Chine par exemple, les administrations locales disposent encore d'une bonne marge de manoeuvre pour contourner les ententes commerciales signées par leur gouvernement national (Boulanger, 2002a : 192-193). Dans certains dossiers agricoles, l'UE préférera subir les représailles commerciales des États-Unis ou des pays du Groupe de Cairns plutôt que se plier aux décisions de l'Organisation mondiale

⁶⁴ Pour Weiss (2005a: 742) ce type de discours sied à un gouvernement d'orientation libérale qui voudrait justifier, au nom du libre-échange, des politiques industrielles et un protectionnisme qui n'osent pas dire leur nom.

⁶⁵ La fin de la Guerre froide a davantage miné la volonté et la capacité des États-Unis à « payer le prix » du leadership mondial. La mise en échec de la menace soviétique a réactivé la partisanerie politique et les conflits idéologiques au sujet du libre-échange qui étaient, jusque là, maîtrisés au nom de l'unité nationale.

du commerce⁶⁶. On voit donc ici que pour les grandes puissances économiques, il est plus facile d'exporter vers les autres pays les coûts associés au changement industriel (en adoptant des mesures protectionnistes) que d'ajuster leur système productif, par des compromis institutionnels et des politiques industrielles mieux ciblées par exemple, comme le font certains parmi les plus petits pays de l'UE (Katzenstein, 1985: 24). C'est que, même si en théorie le règlement des différends commerciaux sur une base multilatérale est plus avantageux pour les petits pays que s'ils étaient négociés sur une base bilatérale, la réciprocité qui sert de leitmotiv aux organismes de régulation internationale tend à favoriser les nations les plus puissantes, celles dont l'économie est plus diversifiée et productive, et qui dominant conséquemment les échanges internationaux. En effet, les mesures de représailles commerciales sont les seuls moyens admis pour valider les jugements de l'OMC; ce qui est inutile à toute fin pratique du point de vue d'un pays dont la taille du marché est insignifiante, dans la mesure où sa fermeture est de peu de conséquence pour les exportateurs étrangers. Le système actuel favorise donc les pays dont les marchés sont indispensables aux exportateurs.

Ce néomercantilisme, qui est l'antithèse du libre-échange, est une option qui demeure accessible dans l'arsenal des nations face au processus de mondialisation, surtout lorsqu'une restructuration importante du secteur industriel est en cause. On le voit, aucun gouvernement souverain au monde n'adhère à une politique absolue de libre-échange où seuls les marchés privés détermineraient le volume et la composition des flux commerciaux. Même si la plupart des pays veulent bien profiter des bienfaits du libre-échange, ils renâclent à laisser les forces du marché déterminer la distribution internationale des gains qui en résulte (Gilpin, 2000 : 89; Rodrigue, 2001:207; Samy Cohen, 2003 : 224; Stephen Cohen et al., 2003 : 95).

⁶⁶ Contrairement au secteur manufacturier les entraves politiques au commerce agricole ont eu tendance à se renforcer, les consommateurs et les contribuables n'étant pas aussi bien organisés que les agriculteurs et certains pays importants n'ayant pas encore modernisé ce secteur sensible tant sur le plan identitaire qu'au niveau de la sécurité alimentaire. Le domaine culturel se prête très mal lui aussi au libre marché, étant donné que les produits n'y sont guère interchangeables, que leur création coûte cher mais pas leur reproduction, et qu'ils véhiculent un contenu symbolique (Ménard, 2005). Dans le secteur des services, les efforts de libéralisation sont plus récents et les résultats sont inégaux. Ils dépendent surtout de l'état de la réglementation nationale des pays. Une prise en compte des spécificités sociales et culturelles est également nécessaire en ce domaine. L'OMC qui a comme programme d'étendre les accords commerciaux à des domaines qui ne sont que secondairement reliés au commerce, comme la propriété intellectuelle et les investissements, encourage de ce fait l'introduction dans les accords de sujets jusqu'ici éloignés du commerce, tels que les règles sur la protection de l'environnement ou sur les normes du travail, ce qui les complexifie.

D'autres obstacles politiques montrent que le processus de libéralisation du commerce demeure inachevé. En effet, l'OMC ne peut régler les disputes entre des pays lorsqu'elles impliquent de questions politiques fondamentales comme les systèmes d'imposition ou la protection des consommateurs. Par ailleurs, aucune disposition de l'OMC (qui n'est pas une organisation occulte et dont les décisions sont prises par consensus entre les États membres) n'oblige un pays à laisser flotter sa monnaie nationale sur le marché des changes. Elle se heurte de plus au manque de transparence des États quant aux mesures de protection qu'ils mettent en pratique. Ces dernières sont techniques, complexes et se présentent de plus en plus sous forme non tarifaire, donc plus sournoises. La difficulté de définir une subvention et d'en mesurer les préjudices rend donc susceptible de buter sur des problèmes techniques l'application des recommandations de l'organe de règlement des différends de l'OMC (D'Arvisenet et Petit, 1999 : 311; Nyahoho, 2004 : 26; 52-55).

La valeur concrète des engagements est ainsi une question qui demeure à être réglée. Il existe une marge entre les promesses contradictoires des représentants politiques qui négocient les ententes commerciales, et la façon dont elles seront par la suite interprétées par les avocats⁶⁷. Si les consensus sur lesquels reposent les décisions de l'OMC accordent plus de souplesse lors des négociations que le principe du vote majoritaire, ils sont négociés par des diplomates exercés à l'aplanissement des désaccords pour atteindre de tels consensus plutôt que par des experts. Afin de rallier les 150 pays membres de l'organisme (contre 23 au début) les ententes se concluent donc, et souvent dans la volonté d'y arriver coûte que coûte, sur la base du plus petit dénominateur commun. Elles comportent généralement bien des incohérences et des clauses inattendues propices aux interprétations contradictoires. Comme le souligne Schemeil (2004 : 49-50) il n'y a ni loi ni règlement à l'OMC mais des conventions, des règles et des accords qui sont juridiquement moins contraignants. Alors l'OMC fabrique des « usages internationaux » plutôt qu'un droit international, et « l'ingrédient de base des négociations à l'OMC est donc moins l'autorité légitime que le magistère moral (ou le pouvoir de nuisance) » (ibid., p. 53).

⁶⁷ Les ententes commerciales sont en effet négociées par des États où le jeu consiste à minimiser les concessions tout en essayant de soutirer le maximum de gains auprès de son ou ses interlocuteurs.

Ce n'est habituellement qu'après quelques années de mise en pratique que la portée exacte des ententes se révèle. C'est pourquoi, et afin de respecter les règlements de l'OMC à la lettre mais pour en contourner aussi l'esprit, la plupart des pays développés et les États interventionnistes du Sud (en Asie notamment) ont adopté des « mécanismes de résistance » qui remplacent d'office les « mécanismes de contrôle » qui tenaient lieu autrefois de garde-fou vis-à-vis de la libéralisation commerciale (Amsden, 2001 : 268-271; Berger, 2005 : 108-110). À cet effet, certaines mesures dilatoires protégeant les membres de l'OMC contre un déséquilibre insoutenable de la balance commerciale peuvent être utilisées (article 18). D'autres modalités permettent de se prémunir contre des sursauts d'importations qui menaceraient la survie de secteurs industriels particuliers (clause de sauvegarde temporaire)⁶⁸ et contre les pratiques commerciales déloyales (article 6 sur les mesures de rétorsion). Enfin les pays les plus pauvres peuvent se soustraire à certaines règles ou bénéficier d'un plus long délai pour s'y conformer⁶⁹.

Les subventions ont également obtenu un traitement assez permissif dans l'écriture des règles de l'OMC. Elles sont divisées entre celles qui sont carrément interdites (généralement les aides à l'exportation) et celles qui pourront être sanctionnées s'il est prouvé qu'un parti est lésé. Trois types de subventions sont permis, et abondamment utilisées, par les pays de l'OCDE : celles qui font la promotion de la R&D, du développement régional et de l'environnement (Weiss, 2005b: 348-349). Ainsi, la plupart des industries de pointe sont

⁶⁸ L'utilisation fréquente des mesures de sauvegarde temporaire est inquiétante du point de vue de l'OMC dans la mesure où le flou des textes est utilisé pour justifier des tarifs en toute circonstance. L'entente sur les clauses de sauvegarde faisait partie des accords ayant mené à la création de l'organisme en 1995. Elle ne précisait aucun critère spécifique, laissant les conditions dans lesquelles elles seraient appliquées sujettes à interprétation. Ce sont donc les pays importateurs qui déterminent quand les conditions d'urgence s'appliquent. La clause est critiquée par les partisans du libre-échange car elle s'avère une échappatoire de type protectionniste qui permet à certaines firmes de recevoir de l'assistance sans preuve qu'elles furent lésées par des pratiques déloyales. Elles sont en fait une nécessité politique, partie d'un arsenal de moyens qui facilitent la conclusion des traités de libre-échange; c'est-à-dire une soupape de sécurité qui permet aux signataires de renier leur engagement au besoin. Sans elles, les gouvernements seraient moins enclins à signer de tels traités qui réduisent substantiellement – sur papier – les mécanismes de protection des industries nationales (Irwin, 2002 : 129-130).

⁶⁹ Pour un compte-rendu détaillé des exemptions aux règles de l'OMC, voir : CNUCED, 2006 : 166-196.

éligibles aux subventions de R&D. Par contre, les gouvernements doivent informer les autorités de l'existence de tels programmes. L'OMC tolère également des formes de financement public contribuant à l'essor d'un secteur d'activité ou d'une industrie. Ces programmes sont toutefois sujets à être examinés et sanctionnés s'il en résulte des effets préjudiciables pour un partenaire commercial. Dans le secteur de l'avionnerie par exemple, les aides publiques ne sont pas spécifiquement prohibées étant donné la dynamique de ce marché qui tend au monopole (à cause du prix des appareils et des risques de nature technique dont chaque nouveau modèle comporte). Mais elles doivent respecter le *Consensus des pays de l'OMC* qui fixe la proportion du prix des avions exportés pouvant être financé par le gouvernement, la période d'amortissement et le taux d'intérêt.

Par ailleurs, le principal mécanisme de règlement dont les pays lésés puissent mettre en application à l'OMC repose sur le principe de la rétorsion qui contribue à amplifier les entraves au commerce avec l'érection de barrières tarifaires compensatoires. Logiquement, selon les principes du libre-échange, un pays fautif devrait être tenu de démanteler d'autres barrières jusqu'à l'élimination de celle qui est au coeur du litige. Mais cela empièterait sur le principe de souveraineté nationale, ce que l'OMC ne peut faire. Lorsqu'un tribunal de l'OMC rend un verdict défavorable à la partie défenderesse, cette dernière se voit donc priée de modifier ses pratiques fautives ou du moins réduire d'autres barrières commerciales qui représentent une somme équivalente⁷⁰. Si elle n'obtempère pas, le plaignant obtient la permission d'ériger ses propres barrières. En outre, les procédures sont très longues, le système de règlement pouvant nécessiter jusqu'à deux ans et demi avant d'en arriver à une décision, ce qui laisse amplement de temps à la partie défenderesse de profiter d'une mesure fautive en attendant qu'elle soit jugée en violation des règles (S. Cohen et al., 2003 : 191; CNUCED, 2006 : 194). Finalement, les aides aux entreprises ou les politiques industrielles⁷¹ ne sont pas automatiquement remises en question par l'OMC. Avec son mécanisme de griefs en effet, des enquêtes ne sont ouvertes qu'à partir du moment où un producteur qui s'estime lésé dépose une plainte.

⁷⁰ Ces tribunaux administratifs ne peuvent prononcer de sentences assorties de peines à purger ou d'amendes à payer.

⁷¹ Les différences nationales à cet égard sont importantes et il est difficile de trouver un *modus vivendi* ou un terrain d'entente qui serait équitable et satisfaisant pour tous (Gilpin, 2000 : 106-107).

Comme le souligne Cardebat (2002 : 109) grâce à l'absence d'un droit international, une certaine latitude existe donc pour les comportements individualistes et non coopératifs de certains pays. Car une victoire à l'OMC n'est pas toujours une victoire dans les faits. Ce qui fait dire à Chavagneux que: « ...les gouvernements du Nord prônent le libre-échange mais ne sont pas assez naïfs pour se l'appliquer complètement à eux-mêmes. Ils libéralisent de mauvais gré en fonction des rapports de force du moment et des compromis qu'ils souhaitent faire aboutir. »⁷²

1.4.4 La résilience de l'État-providence

Certes, la mondialisation apporte des contraintes à certaines formes d'interventionnisme (comme la difficulté à contrôler les taux d'intérêts et les taux de change) mais d'autres types de politiques publiques conservent une bonne marge de manœuvre. Malgré tous les discours sur l'effritement de l'État depuis les années 1980, la ponction de celui-ci dans les pays développés (et donc le fardeau fiscal des contribuables) a continué d'augmenter depuis cette époque (tableau 1.3). Les dépenses sociales ont pareillement augmenté dans la plupart des pays industrialisés – en dépit d'une vision plus limitative de la solidarité - sous la pression des dépenses de santé et des retraites et pour compenser la hausse généralisée du chômage à partir des années 1970. Les obstacles institutionnels (syndicats, partis politiques de gauche) à la compression des dépenses publiques s'avèrent souvent plus déterminants que les pressions dans le sens contraire liées à la mondialisation (Bhagwati, 2004 : 101)⁷³.

⁷² Christian Chavagneux. « Le libre-échange ne fait plus recette », in *Alternatives économiques*, no. 240, janvier 2006, p. 56-59.

⁷³ Helbling et al. (2004) montrent que l'intensité des réformes structurelles (comprenant la libéralisation du secteur financier et de la fiscalité, du commerce, du marché du travail, des services publics) varie selon les pays en fonction de leur viabilité politique, une variable capitale s'il en est (pour des motifs électoraux évidents). C'est-à-dire qu'il existe une distribution inégale parmi la population des bienfaits et des inconvénients produits par ces réformes. En conséquence, leurs chances de succès dépendront en bonne partie de la capacité de mobilisation et aussi de la détermination des forces du « statu quo » qui sont très présentes en Europe étant donné le rôle que joue la protection sociale dans le modèle continental. C'est pourquoi, en général, les réformes des marchés

Tableau 1.3: Recettes des gouvernements du G7 et de l'OCDE, 1975-2005 (en % du PIB)

	1975	1985	1990	1995	2000	2005
Allemagne	34,3	36,1	34,8	37,2	37,2	35,7
Canada	32,0	32,5	35,9	35,6	35,6	33,4
France	35,4	42,8	42,0	42,9	44,4	44,1
États-Unis	25,6	25,6	27,3	27,9	29,9	27,3
Italie	26,1	34,4	38,9	41,2	43,2	41,0
Japon	20,9	27,4	29,1	26,8	27,0	27,4
Royaume-Uni	35,3	37,6	36,3	34,7	37,3	36,5
OCDE	29,5	32,7	33,9	34,9	36,2	36,2

Source : OCDE, *Statistiques des recettes publiques 1965-2006 : Édition 2007*.

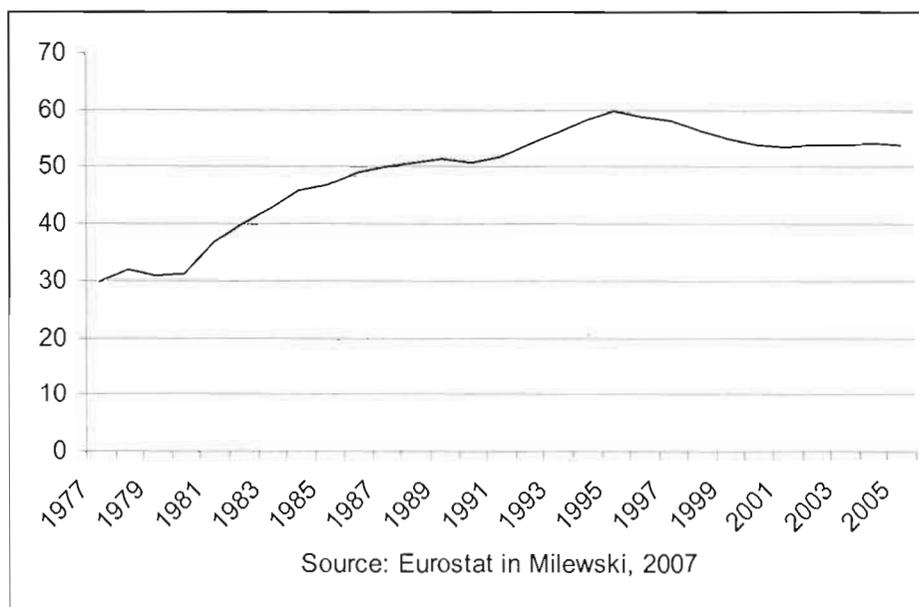
Il est cependant vrai que la *croissance* des dépenses sociales a ralenti dans certains pays comparativement aux décennies précédentes, ce qui peut donner l'impression d'une certaine régression, alors qu'on assiste plutôt dans certains cas, et là se trouve la nuance, à une décélération, et pour d'autres cas à une stabilisation. Pour certains auteurs il s'est produit tout de même une discontinuité par rapport aux décennies précédentes d'autant plus que les besoins en programmes augmentent avec la croissance des inégalités sur le marché du travail (Clayton et Pontusson, 1998). Par contre, certaines dynamiques internes sont à l'œuvre : l'atteinte d'une certaine maturité de l'État-providence (la plupart des besoins étant maintenant couverts) l'ampleur inégalée de l'endettement des gouvernements occidentaux (graphique 1.5), les pressions fiscales - que Chesnais (2004b : 22-23) attribue en partie à l'allègement des taux d'imposition sur le bénéfice des sociétés et sur les hauts revenus⁷⁴ - les

des produits ou des marchés financiers ont davantage progressé que les réformes des marchés du travail ou de la fiscalité, ces derniers ayant des incidences plus directes sur la répartition des revenus. Ils sont de surcroît moins exposés à la concurrence internationale, étant donné l'immobilité relative de la force de travail et de la base fiscale.

⁷⁴ Par contre avec ses *Statistiques des recettes publiques 1965-2004*, l'OCDE (2005) observe que si le taux moyen d'imposition des sociétés dans les pays industrialisés est passé de 33,6% à 29,8% entre 2000 et 2004, et que pareillement le taux maximum moyen d'imposition des particuliers a baissé 47,1% à 44%, ces mesures furent en bonne partie compensées par la réduction ou la suppression de

changements démographiques et certains effets pervers des programmes (lorsque par exemple il devient plus rentable d'être assisté que de travailler) de même que le déplacement d'une partie de l'opinion publique vers la droite idéologique (Hoberg et al., 2002 : 297; 316; Thurow 2003 : 106; Perraton et Clift, 2004 : 210-211; Vartiainen, 2004 : 113; Barel et al., 2007 : 241-271). Tous ces facteurs constituent des obstacles au renforcement des programmes sociaux et, dans certains cas, au maintien des programmes dans leur intégralité. Mais il serait plus juste selon Weiss (2005b : 347) de parler d'une *restructuration* de l'État-providence plutôt que de son émascultation : certains programmes étant diminués alors que d'autres sont maintenus ou même bonifiés.

Graphique 1.5: Dette publique des pays de la zone euro, 1977-2005 (en pourcentage du PIB)



On note également que l'écart entre les dépenses publiques effectuées aux États-Unis et en Europe par rapport à leurs PIB respectifs reste constant, les États-Unis se contentant de dépenser environ 60% de la moyenne européenne (Gornick, 2001). Malgré la plus grande mobilité des capitaux par ailleurs, des études empiriques publiées depuis la fin des années 1990 montrent qu'au sein du G7 et de l'OCDE les politiques fiscales, dont l'impôt sur les

déductions fiscales et par l'augmentation des cotisations à la sécurité sociale. Donc, si le taux *nominal* d'imposition des sociétés fut réduit, il en va autrement du taux *effectif* (Weiss, 2005b: 349). Ainsi, l'édition de 2007 des *Statistiques des recettes publiques* nous apprend que la part de l'impôt sur les bénéfices des sociétés dans la structure fiscale de l'ensemble des pays de l'OCDE passait de 9% (en 1965) à 8% (en 1975, 1985 et 1995) pour ensuite monter à 10% (en 2005).

sociétés, n'ont pas tellement convergé (Hoberg et al., 2002 : 316-317; *Statistiques des recettes publiques 1965-2004*, Paris, OCDE; Lammert, 2004; FMI, *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 122-123). À ce titre, Pierson (2002) Bernard et Saint-Arnaud (2003), Alesina et Glaeser (2004), Weiss (2005b) ainsi que Amable (2005 : 193-207; 317-321) ont bien documenté la résilience des régimes providentiels distinctifs parmi les pays industrialisés⁷⁵. À des défis communs ont correspondu des réponses différenciées : les réformes qui ont eu lieu (de portée très limitée la plupart du temps) ne changent pas vraiment la nature des systèmes.

Pour ce qui est de la compatibilité ou non des politiques sociales avec la compétitivité, les chiffres de l'OMC ayant servi au classement des pays les plus mondialisés publié par la revue *Foreign Policy*⁷⁶ montrent que, même si la corrélation n'est pas parfaite, les pays les plus ouverts, ou les plus « mondialisés », ont souvent des gouvernements interventionnistes et/ou présentent des taux d'imposition et des dépenses publiques supérieurs à la moyenne. C'est qu'il n'y a pas de lien à faire entre le niveau de taxation ou des dépenses sociales et la compétitivité des économies ou la croissance, le rapport qualité-prix de ces investissements étant plus important que leur provenance (Gadrey, 2003 : 15; Henwood, 2003 : 153-154; Slemrod et Bakija, 2004; Garelli, 2005). Pareillement, il existe peu de preuves empiriques qu'un taux d'imposition élevé éloigne les investisseurs, qui s'intéressent avant tout aux perspectives économiques, aux infrastructures disponibles, au niveau d'éducation et autres indicateurs de cette nature (Jackson, 2003 : 27; Sterdyniak, 2003 : 36; Lindert, 2004).

⁷⁵ Esping-Anderson (1990) a catalogué trois régimes d'États-providence : le modèle libéral (dont le prototype est les États-Unis), le modèle conservateur (représenté par l'Allemagne) et le modèle social-démocrate (dont la Suède est emblématique). Le degré de « démarchandisation » de la force de travail, qui sert ici de référence, relève de l'histoire sociale propre à chaque pays. Le modèle libéral se fie au marché (qui doit rester souverain autant que possible) pour répondre aux besoins de tous. Dans cette optique, les programmes sociaux sont vus comme des freins à la croissance économique, en plus de décourager la motivation au travail. La famille est donc obligée de s'en remettre essentiellement à sa force de travail pour subvenir à ses besoins. Dans le modèle conservateur, la forme de cohésion sociale ou de solidarité y est professionnelle (basée sur le gagne-pain du chef de famille) tandis que dans le modèle social-démocrate, la solidarité est citoyenne et donc financée par le biais de la fiscalité.

⁷⁶ « The Globalization Index », in *Foreign Policy*, no. 157, novembre/décembre 2006, p. 74-81.

Une telle hétérogénéité est possible même dans un monde où les firmes et les individus seraient parfaitement mobiles (ce qui n'est pas encore le cas). En effet, contrairement aux croyances simplistes de la branche orthodoxe de l'économie néoclassique, la condition humaine est loin de se résumer à la seule rationalité économique ou à l'utilitarisme étroit absent de tout lien avec la famille, le lieu ou encore la culture. En fait, la pratique démontre que la plupart des gens hésitent avant de quitter un endroit ou un environnement qui leur est familier, à moins que les circonstances ne l'exigent ou qu'il existe des incitatifs irrésistibles. Ce que ne sauraient représenter quelques points d'impôts. En effet, la plupart des migrants au niveau international sont poussés par la misère tandis que les travailleurs plus qualifiés sont davantage motivés par les perspectives de carrière⁷⁷. Ainsi, comme le souligne Dieckhoff (2000 : 49) ou Kalff (2005 : 204) moins de 1,5% des ressortissants communautaires au sein de l'UE vivent dans un autre pays que le leur, et ce malgré qu'ils disposent d'un droit de séjour garanti sur l'ensemble du territoire. Et une bonne partie de ces expatriés finissent un jour ou l'autre par retourner dans leur pays d'origine. Ce phénomène confirme l'existence d'une préférence marquée pour sa sphère culturelle qui est une condition indispensable à l'épanouissement car « ...le plein exercice des droits individuels sera facilité dans un environnement culturel accessible, compréhensible, maîtrisable plutôt que dans un cadre culturel inconnu, aux règles de fonctionnement énigmatiques » (Dieckhoff, 2000 : 50). Donc si les gouvernements sont capables de produire des retombées ou des bénéfices qui seront perçus comme équivalents ou supérieurs aux impôts qu'ils prélèvent, les individus et les firmes auront tendance à rester sur place, même s'ils vont se plaindre du taux élevé d'imposition⁷⁸. Il est alors faux de prétendre que la mondialisation doit inévitablement entraîner une surenchère ou une course vers le plus bas dénominateur pour maintenir ou pour attirer des investissements ou des cerveaux (W. Watson, 1998: 69).

⁷⁷ *The Economist*. « Survey on Globalization », 24 septembre 2001:17; Philippe Frémeaux. « Les prélèvements obligatoires freinent-ils la croissance? » in *Alternatives économiques*, numéro hors-série, 2^e trimestre 2003, p. 28-29.

⁷⁸ En Suède par exemple, là où les impôts sur le revenu sont parmi les plus élevés au monde, la mobilité outre-frontière de la main-d'œuvre est à toute fin pratique inexistante (Cerra et Saxena, 2005 : 5).

1.4.5 La propriété publique

Que les gouvernements se retirent de certaines activités de production ou de réglementation ne signifie pas qu'ils se soient éclipsés. Au contraire l'État providence s'est graduellement adapté après avoir subi un « intermède libéral » pour citer Perret (1999 : 22). En effet, les changements technologiques et l'évolution des marchés avaient modifié les structures de plusieurs types de services et d'activités de production. Certaines insuffisances ont été corrigées, mais parfois d'autres ont pu surgir. L'expérience libérale fut incomplète car souvent les privatisations avaient eu des objectifs plutôt pragmatiques, comme de renflouer les coffres de l'État ou rompre avec des secteurs qui, telle la sidérurgie, n'étaient plus porteurs (Bortolotti et Milella, 2008). L'État a donc partiellement évacué les secteurs où ses interventions n'étaient plus essentielles (on pense notamment à certains monopoles comme la distribution de l'énergie, où les technologies de l'information ont réduit les coûts de transaction) pour s'introduire là où son action est devenue nécessaire (L. Bernier, 2004 : 110-112). Par exemple, en investissant dans les secteurs qui créent des « effets externes » positifs ainsi que dans la nouvelle économie, ou alors avec l'accompagnement social du vieillissement de la population et de l'éveil à la question environnementale. On note aussi qu'en général les politiques industrielles et les programmes gouvernementaux sont moins voués qu'autrefois aux grandes firmes et autres champions nationaux mais visent plutôt les firmes de taille plus modeste perçues comme plus prometteuses aux plans de la croissance et de l'innovation (Perraton et Clift 2004 : 217). C'est pourquoi Bayart (2004 : 80-81) suggère de ne pas opposer mécaniquement État et mondialisation comme s'il s'agissait d'un jeu à somme nulle. Au contraire selon lui, les privatisations et le renoncement à certaines prérogatives font partie d'une stratégie de « redéploiement » de l'action étatique par la dilution certes de ses responsabilités dans certains domaines, mais toujours dans un sens favorable à sa prééminence absolue.

Il est vrai que le poids des entreprises d'État dans les économies développées est passé de 10% du PIB dans les années 1970, à 8,5% en 1984 et à moins de 5% en 2000 (Perraton et Clift, 2004 : 216). Mais on s'est aperçu, notamment en France, que l'État, quand

il est actionnaire unique, tend à mélanger ses rôles d'actionnaire, ses grands desseins industriels, ses impératifs budgétaires et ses jeux d'influence, souvent aux dépens de l'entreprise publique elle-même. Dans les secteurs concurrentiels celle-ci est soumise à des devoirs contradictoires : les intérêts de l'État actionnaire et ses intérêts patrimoniaux et ceux de l'État régulateur, protecteur de l'intérêt général, quand les dirigeants par exemple se font imposer des objectifs sociaux difficilement conciliables avec l'état de leur industrie (Barel et al., 2007 : 285-288). Le mouvement de privatisation partiel⁷⁹ amorcé à la fin des années 1980 apparaît donc comme une adaptation à ce qui existait dans la pratique. Si l'on prend une firme comme le constructeur automobile Renault, autrefois propriété de l'État français (qui détient toujours un noyau d'actions) celle-ci évoluait dans un monde concurrentiel, et depuis des années déjà elle était administrée comme tout autre entreprise privée et ne représentait aucune mission sociale particulière (Touraine, 1999 : 21; Maurin et Frémeaux, 2002). Comme le souligne L. Bernier (2004 : 104) à cet égard, les entreprises publiques perdent leur raison d'être lorsque leur justification est devenue plus commerciale que stratégique. La privatisation partielle de certaines sociétés publiques peut également relever d'une stratégie industrielle, l'ouverture du marché européen de l'énergie ayant poussé le gouvernement français par exemple à ouvrir une partie du capital d'Électricité de France pour aller chercher des capitaux afin d'assurer son expansion⁸⁰.

⁷⁹ Nous employons le qualificatif « partiel » car les gouvernements européens ont souvent gardé un contrôle direct ou indirect sur les firmes dont le capital fut ouvert, soit en conservant une part majoritaire dans le capital-action ou soit en se réservant un noyau d'actions de blocage (Botolotti et Milella, 2008 : 61-69). Les noyaux d'action, qu'ils soient d'origine étatique, familiale ou inter-entreprise, contribuent (avec, selon les cas, la participation des salariés) à protéger, du moins partiellement, la direction des firmes de l'influence « externe » boursière et de limiter l'instabilité inhérente aux marchés de capitaux (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 88-89; 347). Par exemple l'OCDE reproche à l'État français de maintenir sa position d'actionnaire dominant dans plusieurs firmes, ce qui représente des minorités de blocage sur les décisions stratégiques avec des conséquences sur la compétition dans les secteurs concernés (*France : Études économiques de l'OCDE*, vol. 2005/10, septembre 2005, Paris, Éditions OCDE). Certes, depuis les années 1990 l'ouverture accélérée du capital des grandes entreprises françaises - qui avait pour objectif de protéger celles-ci des OPA hostiles - a vu affluer nombre d'investisseurs institutionnels étrangers. À cet égard pour Plihon (2003 : 63; 65) « ...la dépendance financière a été préférée à la dépendance industrielle et stratégique ». Par contre ces participations sont très dispersées; en conséquence l'influence ne correspond pas toujours à la somme de celles-ci puisque rien ne prouve que ces investisseurs aient la capacité de se concerter pour jouer un rôle déterminant. Voir aussi à ce sujet: « French Privatisation : In Name Only? », in *The Economist*, 9 juillet 2005, p. 58; Éric Chol. « CAC 40 : Des fleurons si peu tricolores », in *L'Express*, 30 mars 2006, p. 28-32.

⁸⁰ Claude Askolovitch. « Quand la gauche 'privatisait' EDF », in *Le Nouvel Observateur*, 3 novembre 2005, p. 60-62.

Il y a cependant des limites et quelques écueils au désengagement de l'État. Le nationalisme économique est toujours bien vivant et non dénué de fondement lorsqu'il s'agit de l'intérêt national (à cause de l'effet multiplicateur des champions nationaux sur les activités en amont et en aval) et parfois même de la sécurité nationale (armement, énergie, informatique, etc.). Pour certains petits pays dont la capitalisation boursière est modeste, la privatisation des entreprises d'État se heurte à la réalité d'une insuffisance des capitaux domestiques pour former un noyau d'actionnaires qui pourrait obstruer les OPA hostiles venant de l'étranger alors que les politiciens cherchent la plupart du temps à éviter les controverses associées avec l'emprise des FMN étrangères sur leur économie nationale⁸¹.

Il existe aussi des secteurs, au niveau des infrastructures par exemple (aéroports, chemins de fer) ou de certains services (postes, hôpitaux) où il est plus difficile de prouver qu'un retour à la sphère marchande est souhaitable. D'autres privatisations de services publics comme l'eau, le gaz ou l'électricité furent compliquées par des procédures de déréglementation très complexes les accompagnant (Kalf, 2005 : 65). Si le recours aux investissements privés n'est pas dénué de fondements parfois : accès à des sources complémentaires de capitaux, accès à la recherche et au développement d'origine privée, flexibilité, économies d'échelle dans certains cas, développement et exportation d'une expertise nationale pour répondre à la demande étrangère; il existe aussi une logique d'efficacité derrière certaines interventions publiques. Compte tenu par exemple de la lourdeur de certains investissements, les institutions publiques peuvent y subvenir sans avoir à se préoccuper d'une rentabilité immédiate. Aussi, plusieurs secteurs comme la santé ou l'éducation ne peuvent pas être soumis à la loi de l'offre et la demande. Ils produisent en effet d'importantes externalités positives. La théorie générale du « d'optimum de second rang »⁸² prétend que dans de tels marchés s'éloignant substantiellement d'un marché pur, que même les tentatives de libéralisation partielle risquent de s'avérer globalement néfastes. C'est qu'en général ces marchés ont produit leurs propres normes de régulation (d'où le terme deuxième meilleur) auxquelles les forces du marché auront fini par s'adapter. Les

⁸¹ « Austrian Privatisation : How Not to Sell Things », in *The Economist*, 11 septembre 2004, p. 40.

⁸² Cette théorie (General Theory of Second Best) fut développée dans les années 1950 par les économistes Richard Lipsey et Kelvin Lancaster (Kuttner, 1997).

rendre plus conformes, d'une manière superficielle, au libre marché ne fait qu'introduire des occasions à exploiter pour les opportunistes de tout acabit qui nuisent plus qu'ils n'améliorent la qualité des services; comme l'ont démontré, par exemple, les ratés de la libéralisation de la distribution d'énergie en Amérique du Nord ou encore les coûts astronomiques caractérisant le système de santé états-unien qui laisse pourtant près de 20% de la population sans couverture (Kuttner, 1997)⁸³.

En matière de rendement et d'efficacité par ailleurs, la pratique a démontré que les marchés eux-mêmes ont besoin d'institutions régulatrices capables de réduire l'incertitude ou encore pour empêcher les comportements prédateurs. Bien que les communautés, les associations ou la règle de droit peuvent compléter ou même remplacer l'État à cet égard, dans certains domaines on a pu constater, à l'expérience, qu'un monopole s'avère nécessaire et que, pour des questions de légitimité, il est préférable qu'il soit entre les mains de l'État (Van Waarden, 2002 : 172-174; J.R. Saul, 2005 : 75-76; 140-141). Mais on a aussi remarqué, par exemple aux États-Unis, que la coordination de l'activité économique par le biais des associations, par les firmes elles-mêmes ou par la justice occasionne des coûts de transaction souvent plus élevés, par l'entremise d'une relation contractuelle très détaillée et une croissance des litiges juridiques (Van Waarden, 2002 : 172-174)⁸⁴. Là comme ailleurs, l'implantation d'autorités de régulation sur les marchés libéralisés a créé une bureaucratie assez lourde qui impose des coûts administratifs importants aux opérateurs (Boismenu et al., 2004 : 47-49).

⁸³ En 2002 les dépenses liées à la santé représentaient 5267\$ par habitant aux États-Unis contre 2931\$US au Canada et 2736\$US en France. Les généreux salaires des médecins aux États-Unis, la plus grande latitude accordée aux pharmaceutiques pour fixer le prix des médicaments, les coûts administratifs des assureurs privés expliquent ces surcoûts (Rifkin, 2004 : 80; Paul Krugman. « The Medical Money Pit », in *New York Times*, 15 avril 2005).

⁸⁴ Prenons le cas des soins de santé. Aux États-Unis, les coûts administratifs représentent 15% des primes payées aux assureurs privées, mais seulement 4% du budget des programmes publics d'assurance-maladie : l'écart s'expliquant par l'existence d'une bureaucratie privée dont la fonction est d'évaluer les facteurs de risque des clients et d'effectuer un tri selon leur état de santé ou leur solvabilité. Puisque les États-Unis comptent beaucoup plus que dans les autres pays sur la médecine privée, leurs dépenses de santé grugent une part plus importante du PIB. Pourtant ils affichent un bilan de santé collectif parmi les plus déficients puisque 15% de la population n'est pas couverte par un système d'assurance-maladie. En cas de force majeure, ces gens sont éventuellement pris en charge par le système public ou par la charité privée mais ils doivent attendre à la dernière minute avant d'avoir accès à des soins adéquats (Paul Krugman. « Passing the Buck », in *New York Times*, 22 avril 2005).

Au-delà des questions techniques, les privatisations sont un enjeu politique car l'État se trouve à être le garant de la citoyenneté, du bien public et de l'équilibre social, grâce notamment à l'égalité d'accès aux services collectifs (Bortolotti et Milella, 2008). Son rôle, contrairement au marché, n'est pas de privilégier les intérêts des actionnaires avant ceux des usagers. De plus, on ne saurait appliquer aux organisations publiques et privées les mêmes standards génériques de gestion et n'exiger de la bureaucratie par exemple que des objectifs d'efficacité. Ses objectifs doivent également inclure l'imputabilité, la performance et l'équité (Bozeman, 1999; Clarke et Rowe, 2005)⁸⁵.

On semble donc avoir trouvé un compromis : si la propriété directe par l'État représente parfois l'inefficacité⁸⁶, la propriété minoritaire au sein de certaines entreprises stratégiques est présentée *primo* comme servant l'intérêt national et *secundo* comme un avantage concurrentiel, dans la mesure où elle représente un capital qui se veut d'abord patient, du moins en comparaison avec les fonds institutionnels de type anglo-saxon. De plus, puisque les entreprises évoluant sur des marchés régulés ne peuvent fixer librement leurs prix, on ne parle pas encore tout à fait d'un passage vers une logique purement concurrentielle et marchande malgré un certain désengagement de l'État. Même chose pour les services publics, on a autant utilisé la gestion déléguée (un partenariat où la gestion est cédée au secteur privé mais les actifs demeurent la propriété de la collectivité) que la privatisation pure et simple. Pour citer Duval :

« Nous sommes passés d'une division entre un secteur public dominé par l'État-employeur et producteur et un secteur privé où règne la 'libre entreprise' à un continuum entre un État continuant à être un employeur-producteur dans certaines

⁸⁵ En outre comme le soulignent Boisvert et al. (2004) de multiples questions d'éthique émergent lorsqu'une administration publique noue des liens de partenariat avec le secteur privé : imputabilité, transparence, protection de la vie privée, sécurité, déontologie, copinage, privatisation des gains et socialisation des pertes, etc.

⁸⁶ Le conditionnel est de mise car les études recensées par L. Bernier (2004 : 108-109) sont loin d'être concluantes au sujet de la supériorité maintes fois insinuée de la performance des entreprises privées par rapport au secteur public. Souvent, des rendements supérieurs *post-privatisation* attribués à l'entreprise privée relèvent à la vérité d'un effort de redressement effectué au préalable et qui visait à rendre plus attrayante l'entreprise publique en question (ibid., 120). Aussi, il est parfois difficile de départager l'impact de la propriété parmi d'autres facteurs comme l'évolution du secteur industriel, l'intensité de la compétition ou encore la nature des cycles économiques (L. Bernier, 2003 : 240).

fonctions clés; un secteur toujours hors-marché où les pouvoirs publics délèguent des missions à des acteurs privés sans but lucratif ou non; un secteur marchand soumis à des régulations publiques sous la tutelle d'autorités indépendantes; et enfin mais de plus en plus restreint, un 'vrai' secteur privé concurrentiel. Le recul de l'État employeur-producteur traduit en fait davantage une profonde transformation de la nature et des modalités de l'interaction publique dans l'économie qu'un retour réel au marché libre mythique dont rêvent les libéraux »⁸⁷.

1.4.6 Le « carcan » des marchés financiers

En fait, comme nous avons déjà vu, l'aspect de la mondialisation avec le plus gros impact jusqu'ici est l'internationalisation des marchés de capitaux. La « tyrannie des marchés » constituant, selon plusieurs, un obstacle à l'indépendance des politiques budgétaire, monétaire et du taux de change (Plihon, 2003 : 76-77). Dans une économie ouverte, une politique budgétaire expansive est plus difficilement envisageable dit-on car susceptible d'être sanctionnée par la fuite des capitaux et la dépréciation de la monnaie. Ce qu'on appelle la « contrainte extérieure » complique la tâche d'un pays qui présenterait sur le moyen ou le long terme un compte courant régulièrement déficitaire, ou qui s'éloignerait trop de l'orthodoxie monétaire.

Par contre une politique fiscale expansionniste peut se réaliser plus facilement grâce à ce même processus d'intégration financière qui, en théorie, devrait permettre aux gouvernements d'augmenter leur niveau d'emprunt sans perturber les taux d'intérêt. De même, soutenir un déficit budgétaire pourrait être facilité par la globalisation des marchés financiers dans la mesure où il existe maintenant une plus grande disponibilité des capitaux (Fligstein, 2001 : 210-213). D'autant que les données colligées par Garrett (1998 : 820-821)⁸⁸ montrent que parmi les pays de l'OCDE il n'existe pas de relation entre la taille du secteur public et la fuite des capitaux, ni même d'évidence d'une prime sur les taux d'intérêts exigés auprès des gouvernements expansifs. L'inflation (qui gruge le rendement des

⁸⁷ Guillaume Duval. « État : la grande transformation », in *Alternatives économiques*, no. 241, novembre 2005, p. 46.

⁸⁸ Sur l'absence de lien statistiquement significatif entre le degré d'ouverture aux flux de capitaux internationaux et la discipline budgétaire voir le rapport du FMI : *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 122-123

capitaux) est la variable la plus décisive à cet égard, davantage que l'ampleur des déficits publics⁸⁹. Ce qui importe donc pour les marchés financiers selon Garrett c'est la capacité des gouvernements à générer des revenus qui seront consacrés au remboursement de leurs dettes.

De plus les États ne sont pas totalement impuissants face aux attaques spéculatives sur leurs devises. Les dernières années ont vu plusieurs banques centrales, et parmi des pays autrefois considérés comme vulnérables, rassembler des réserves monétaires suffisantes pour se protéger vis-à-vis des marchés financiers⁹⁰. Comme l'explique Teulon (2002 : 35) : « Les pouvoirs publics ne peuvent pas renoncer à toute intervention sur le taux de change, sans quoi on condamne l'économie réelle à connaître de fortes perturbations liées à une sous-évaluation ou à une surévaluation de la monnaie nationale. »⁹¹ En fait, les objections à l'interventionnisme sur les marchés de change reposent sur le fait qu'elles seraient inefficaces (Rogoff, 2005)⁹², mais aussi et surtout sur un raisonnement idéologique : elles interfèrent avec la logique des marchés (en impliquant une forme de contrôle sur les capitaux) en plus de retarder des réformes économiques qui auraient un impact plus fondamental sur la valeur des monnaies (Gilpin, 2000 : 128; de Brunhoff, 2004 : 67-68). Dans cette optique, les banques centrales devraient s'occuper exclusivement de maintenir la stabilité des prix; le taux de

⁸⁹ Les pays sociaux-démocrates présentent souvent des bilans enviables à cet égard dans la mesure où les institutions néo-corporatistes encouragent la modération salariale; les syndicats, en étant consultés régulièrement sur les dossiers importants, démontrant une vision plus large de l'économie.

⁹⁰ Selon le FMI, à la fin de 2005 les PVD avaient en leur possession des réserves monétaires de 2,9 trilliards \$, soit 33% de leur PIB. C'était deux fois les réserves de 1,5 trilliards \$ en 2002, et le triple des 900 G\$ accumulés en 1996 (Eduardo Porter. « Are Poor Nations Wasting Their Money on Dollars ? », in *New York Times*, 30 avril 2006).

⁹¹ S'il est vrai que la valeur à long terme d'une devise est le reflet de facteurs macro-économiques fondamentaux (différentiel des taux d'intérêt, flux des IDE, état de la balance commerciale, productivité, rythme de croissance) les fluctuations journalières sur les marchés sont alimentées par les anticipations des investisseurs, le mimétisme et la spéculation; les opérateurs devant anticiper les taux de change éventuels qui influenceront le rendement de leur investissement (Généreux, 1999 : 153-162; Chinn, 2003). Une demande spéculative occasionne des fluctuations prononcées à court terme sur le marché des changes au fur et à mesure que les opérateurs changent leur fusil d'épaule; un phénomène amplifié par les fonds de couverture à effet de levier et les logiciels programmés pour vendre ou acheter automatiquement lorsqu'une devise atteint un certain seuil. Les taux risquent alors de s'écarter des fondamentaux et constituer une menace pour l'équilibre économique.

⁹² Si les néo-libéraux admettent que la banque centrale peut influencer les taux de change à court terme, l'effet à long terme serait généralement contraire. Par exemple une réduction des taux d'intérêt peut faire baisser temporairement la valeur d'une devise mais l'amélioration des conditions d'emprunt favorise à long terme la compétitivité des entreprises et attire donc les investisseurs qui font remonter cette devise.

change étant d'une importance secondaire dans leur politique parce que la monnaie trouve d'elle-même sa juste valeur par rapport aux autres devises si sa valeur intrinsèque est stable.

Une étude systématique des interventions effectuées par les principales banques centrales des pays industrialisés sur le marché des changes montre que généralement elles produisent l'effet voulu à moyen et long terme et ce malgré la globalisation des marchés financiers (Dominguez, 1998 et 2002). Des interventions bien synchronisées de leur part auront pour effet de ramener les taux de change à des niveaux raisonnables, minimisant les contrariétés subies par l'économie réelle lorsqu'ils s'éloignent trop rapidement des fondamentaux. C'est ainsi que les grandes puissances ont réussi à stabiliser le cours du yen qui chutait dangereusement pendant la crise financière asiatique de 1997, ce qui risquait de forcer les autorités chinoises à dévaluer leur propre monnaie et de lancer une ronde supplémentaire de dévaluations dans la région. Les fonds privés d'investissement qui avaient parié sur une détérioration plus soutenue du yen furent pris de court et forcés d'abandonner leurs positions, non sans avoir essuyé des pertes douloureuses. En septembre 2000, l'intervention concertée de la Fed, de la Banque du Japon et de la Banque centrale européenne a renversé la dégringolade de l'euro pour le faire grimper de 6% en une semaine vis-à-vis du dollar. Notons également que les banques centrales du G 7 ont pu contenir le risque d'un krach consécutif au 11 septembre 2001 par leurs interventions coordonnées. Si les sommes mises en jeu lors de ces interventions sont demeurées assez modestes par rapport à l'ensemble du marché, ce qui interpella les opérateurs fut le signal coordonné qui fut envoyé; la promesse implicite d'autres gestes plus soutenus et, de façon ultime, des ajustements au niveau des politiques monétaires.

Plusieurs des interventions effectuées en solo par la Banque du Japon ont, ces dernières années, empêché une hausse trop subite du yen qui menaçait d'étouffer ses exportations (Dominguez, 2002 : 9-13; Aglietta et Berrebi, 2007 : 230-231). Après la crise asiatique de 1997-1998, non seulement la Chine (dont la valeur du yuan est fixée au dollar américain) mais aussi d'autres pays mercantilistes comme la Corée du Sud et Taiwan sont fortement soupçonnés d'avoir réussi, grâce à leurs substantielles réserves monétaires, à manipuler la

valeur de leur monnaie afin de maintenir concurrentielles leurs exportations (Roubini et Setser, 2004: 50-53 ; Nakarnae, Pu et Posen, 2005 : 49).

Les premières années du troisième millénaire voient donc le modèle classique se fissurer dans les domaines monétaire et budgétaire, laissant présager un certain degré de liberté en matière de politique économique. Déjà, la Fed fait montre d'un grand pragmatisme depuis la fin des années 1980, n'hésitant pas à adopter des mesures contre-cycliques d'assouplissement monétaire en période de crise (krach boursier de 1987, récession de 1990-1991, crise financière mondiale de 1998, ralentissements de 2001 et 2008). L'inflation maîtrisée depuis le milieu des années 1980 restitue à la politique monétaire une certaine autonomie en ce sens. Les États-Unis bénéficient en outre d'une absence réelle de contrainte monétaire étant donné le rôle du dollar comme monnaie de réserve internationale et aussi comme monnaie de règlement. Le Japon est également épargné dans une large mesure de tout carcan, la valeur du yen étant soutenue par les réserves colossales accumulées au fil des ans grâce à ses excédents commerciaux. Finalement, l'union monétaire européenne libère ses membres du souci de la défense des taux de change, une politique responsable de l'état de désinflation compétitive qui s'était imposée dans les années 1980 et 1990.

1.5 L'internationalisation ou la mondialisation?

Pour plusieurs auteurs, comme Weiss (1998), Boyer (1996; 1998); Abattu et al. (1999); S. Cohen (2003 : 225), O'Neill (2004 : 18-19), Chortreas et Pelagidis (2004), Fitoussi (2005) ou Drucker (2005) la forte croissance des échanges commerciaux renvoie davantage à l'internationalisation d'une économie qui se veut pluraliste (sur une base régionale ou continentale) alors que seul le marché des changes serait vraiment intégré. Qui plus est, les liens établis par les transactions financières internationales sont généralement plutôt éphémères. Cette évanescence soulève un paradoxe pour ceux qui voudraient voir dans la globalisation une accentuation de la connectivité des ensembles à travers temps et espace⁹³.

⁹³ Ghemawat (2003 : 143) rappelle que l'activité sur le marché des changes répond à la volatilité qui y règne à cause des risques liés aux taux de change, un phénomène qui était autrefois abrégé par l'existence de l'étalon-or auquel la plupart des monnaies étaient fixées. C'est pourquoi, selon lui, il est

En outre, celles que l'on présente généralement comme les moteurs de la mondialisation, les FMN, sont à la vérité davantage des joueurs régionaux que mondiaux, les coûts associés à de nouvelles conquêtes extra-régionales demeurant prohibitifs en général (Rugman et Moore, 2001; O'Neill, 2004 : 18; Mouhoud, 2008 : 25-26)⁹⁴.

Il serait plus juste de parler, à bien des égards, d'intégration de surface que d'intégration profonde. C'est-à-dire qu'il y a une prévalence des échanges entre les pays, sans que l'on puisse encore parler d'une intégration des activités structurées sur une échelle transnationale. En ce sens, il serait plutôt question d'un « redécoupage » des frontières plutôt que de leur élimination, comme en font foi les difficultés que soulèvent la mise en place des accords commerciaux sous-jacents à l'OMC et les controverses qui s'y rattachent.

À cet égard Boyer (1996) estime que le terme *triadisation* représente une meilleure description de la constitution des trois grandes zones économiques plus ou moins intégrées en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest et en Asie qui dominent une économie mondiale encore fortement hiérarchisée et polarisée. D'autres formules, elles aussi nuancées, parleront soit d'un « rapprochement spatio-temporel des sociétés et des entreprises » (selon le MITI japonais cité par Boulanger, 2002a : 344), d'une économie pluraliste faite de blocs de plus en plus mercantilistes (Drucker, 2005)⁹⁵ ou d'une *semi-globalisation* (Ghemawat, 2003 et 2007)⁹⁶, d'une *globalisation limitée*, voire d'une *régionalisation/européanisation* dans le cas des IDE européens (Lallemant et Uterwedde, 1999 : 152) plutôt que d'une véritable mondialisation. En effet, l'Europe occidentale pèse dans les échanges internationaux de

téméraire de voir dans l'activité considérable sur le marché des changes contemporain l'indice d'une intégration inédite des marchés de capitaux.

⁹⁴ L'expansion sur une base régionale plutôt que mondiale est favorisée par les coûts de transport plus faibles relatifs à la proximité, mais aussi par des facteurs culturels et institutionnels : similarité et/ou meilleure connaissance du contexte réglementaire, légal et politique, des pratiques d'affaires et du comportement des consommateurs (O'Neill, 2004 : 19). À l'exception de quelques industries - comme l'électronique - où une stratégie mondiale est plus logique, dans la plupart des secteurs industriels une stratégie nationale ou régionale s'impose tandis qu'au niveau des services, les activités sont essentiellement locales ou régionales (Rugman et Moore, 2001 : 65).

⁹⁵ Selon Drucker, ces blocs offrent la possibilité de mettre sur pied un marché « domestique » suffisamment limité pour être protégé, mais assez puissant pour être concurrentiel.

⁹⁶ Pour Ghemawat (2003 : 139) la « semi-globalisation » signifie que nous vivons dans un monde où les obstacles à la pleine intégration des économies sont nombreux mais pas suffisants pour isoler les pays les uns des autres.

marchandises cinq fois plus que dans la population mondiale comme le précise Battiau (2002 : 27). La présence de l'Amérique du Nord est trois fois plus importante que son poids démographique et l'Asie orientale a une importance comparable à son poids démographique. Tous les autres groupes d'États, à l'exception du Moyen-Orient dont les chiffres sont gonflés par les exportations pétrolières, sont sous-représentés dans les échanges internationaux de marchandises. Et la place congrue qui revient aux pays en développement est fortement concentrée en faveur d'une dizaine de pays peuplés tels que la Chine, le Brésil et la Turquie. Comme le libre-échange avec peu ou pas de barrières n'a jamais réellement existé, le terme libéralisation commerciale (le *mouvement* vers le libre-échange véritable) est donc un terme plus juste que le libre-échange pour décrire le processus actuel selon Gilpin (2000 : 89).

Dans cette optique où la mondialisation s'avère davantage la somme de plusieurs marchés régionaux et que la croissance des échanges se produit à une échelle régionale plutôt que mondiale, Zysman (1995) prétend que des dynamiques régionales bien distinctes plutôt qu'une seule grande logique mondiale pourraient fort bien se manifester. C'est donc, selon lui, à l'intérieur de chacune des trois régions principales de la planète que les interactions entre nations vont définir les possibilités qui se présenteront pour les modèles de développement. Ces dernières années, vu l'absence de leadership et d'initiatives cohérentes à l'échelle internationale pour accompagner la dynamique du secteur privé (dû en grande partie aux désaccords existants entre le Congrès et les administrations Clinton ou Bush II aux États-Unis, sans parler des tensions commerciales de ce pays avec l'UE, la Chine, le Japon et les PVD) de nouvelles ententes régionales et même infrarégionales ont été conclues afin de remplir ce vide.

Depuis l'avènement de l'OMC en 1995, le nombre d'accords régionaux a plus que triplé pour atteindre près de 230⁹⁷. Au niveau commercial, les logiques régionales prennent la forme d'accords octroyant aux membres des avantages préférentiels, notamment douaniers. Ils sont apparus comme des tentatives pour aller au-delà des réponses nationales à la crise des

⁹⁷ Banque mondiale. *Global Economic Prospects 2005 : Trade, Regionalism and Development*, Washington, novembre 2004.

années 1970 et 1980. Ils visent à dynamiser le commerce intra-zone et à renforcer le pouvoir de négociation des pays concernés dans le jeu économique mondial. Ces derniers bénéficient donc d'une autonomie accrue face aux contraintes du commerce international; leur motivation pour en arriver à un démantèlement intégral des barrières s'en trouve ainsi diminué. Les ententes préférentielles, qui obéissent davantage à des impératifs pratiques et politiques qu'au développement du commerce international comme tel, sont également propices à la montée d'antagonismes entre les blocs régionaux dans la mesure où elles sont discriminatoires. En ce sens, le régionalisme peut s'interpréter autant comme un repli qu'une étape vers l'intensification des échanges intra-régionaux, les « globo-sceptiques » assumant que la mondialisation économique masque la progression des échanges à l'intérieur des régions de la triade, et les « globo-réalistes » voyant dans l'échelon de la région-continent un passage transitoire entre les États-nations et le système global à venir (Gilpin, 2000 : 336-340; Salmon, 2001 : 216). Ce phénomène est également un symptôme du déclin relatif de la puissance économique des États-Unis, qui se traduit par une incapacité ou une absence de volonté de leur part à vouloir sanctionner des écarts tels que la montée du protectionnisme et autres violations des règles inhérentes à un ordre économique libéral canonique (Gilpin, 2000 : 166; Walt, 2005 : 116). Car faut-il le rappeler, les ententes régionales sont critiquées par bien des économistes dans la mesure où elles produisent selon eux de très légers bénéfices dans le meilleur des cas, et au pire elles détournent les flux commerciaux des pays qui en sont exclus. Selon les théories classiques du libre-échange en effet, le principe de réciprocité spécifique qui sous-tend les accords régionaux ou bilatéraux a pour effet d'obstruer la dynamique de libéralisation puisque les échanges y sont limités, la concurrence des pays tiers est écartée, et donc l'allocation des ressources n'est pas optimisée (Frayssé, 1997:126; S. Cohen et al., 2003 : 281). En plus de faire des gagnants et des perdants, alors que la libéralisation tous azimuts ne ferait que des gagnants, les blocs régionaux vont dans un sens contraire au rendement optimal parce qu'ils incitent les importateurs, par déviation des flux, à favoriser des producteurs moins efficaces et donc plus onéreux (dont le principal mérite est de faire partie du bloc) aux dépens de producteurs plus efficaces mais dont les biens ont été frappés par des tarifs ou des quotas⁹⁸. C'est pourquoi les ententes multilatérales

⁹⁸ Pour être légitimes aux yeux de l'OMC cependant, les accords régionaux n'ont pas le droit d'augmenter les tarifs des non-membres à un niveau plus élevé que ce qui existait déjà. Autrement dit,

obtiennent davantage la faveur des économistes libéraux : elles minimisent ces désavantages car de nos jours très peu de pays en sont exclus.

La prolifération des ententes bilatérales ou régionales fait aussi partie du jeu de la diplomatie internationale. Pour les États-Unis, ces ententes s'inscrivent dans un courant de « libéralisation compétitive » et servent de fer de lance pour d'éventuels accords multilatéraux (plaçant ainsi leurs vis-à-vis devant un fait accompli faisant office de précédent) en plus d'éviter la constitution, dans les Amériques, de sous-blocs régionaux (Valladao, 1997; Ménard, 2001; Brunelle, 2003a; Deblock, 2004b)⁹⁹. Les Européens craignent justement qu'au sein de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) ne soient établies, à partir du système réglementaire états-unien, les normes et les règles juridiques du commerce international auxquelles le reste du monde devra s'adapter¹⁰⁰.

La ZLÉA étendrait les principes de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) aux deux continents des Amériques. La croissance des échanges est ici accessoire car les tarifs y sont déjà faibles, les économies bien intégrées. Il s'agit avant tout de protéger les droits des investisseurs (avec des tribunaux administratifs qui outrepassent les législations nationales) et de continuer le processus de privatisation : de l'éducation ou de la santé par exemple (Deblock, 2004a : 958). Étant donné que la plupart des membres de l'UE ne partagent pas l'enthousiasme nord-américain en matière de libéralisation et d'extension du principe de réciprocité internationale pour les investisseurs, il est possible dès lors que l'on assiste à la consolidation de deux régimes d'intégration économique en contradiction avec la « soi-disant mondialisation » selon Brunelle (2001). Car de son côté l'Europe cherche-t-elle aussi à imposer ses normes à travers diverses ententes internationales, en réinterprétant les règles de l'OMC ou encore à travers l'acceptation grandissante des standards de l'Union

la constitution d'un bloc régional ne saurait engendrer un niveau de protectionnisme plus élevé contre les non-membres.

⁹⁹ Comme le souligne Walt (2005 : 116) c'est justement parce que les États-Unis sont incapables de dicter les termes du commerce multilatéral qu'ils ont acquis un nouveau penchant pour négocier des ententes bilatérales.

¹⁰⁰ En signant certains accords bilatéraux les États-Unis ont par exemple accepté que soient maintenus les quotas établis dans les médias traditionnels, mais en échange ils ont exigé le libre marché dans l'audiovisuel numérique en plus d'obtenir des protections inédites contre le piratage des films américains, de la musique et des logiciels en plus. Or, il n'est pas loin le jour où toute la production culturelle sera numérique.

européenne par des tierces parties (Drucker, 2005). Ailleurs, les efforts récents de la Chine sur le plan commercial et culturel démontrent son ambition d'être la puissance du continent asiatique au 21^e siècle¹⁰¹. Donc, les ententes commerciales bilatérales ou régionales s'apparentent à des stratégies de positionnement. Il s'agit pour les signataires de ne pas être laissés en pan; pas seulement pour des raisons commerciales, mais aussi parce qu'il s'agit de sphères d'influence.

1.5.1 La préférence nationale

Martin Wolf (2001: 178) souligne combien est fallacieux le « mythe » de la mondialisation. Selon lui, une économie globalisée en serait une où ni les distances, ni les frontières nationales ne feraient obstacle aux transactions économiques, où de fait les coûts de transport et des communications tomberaient à zéro et les barrières érigées par les juridictions nationales disparaîtraient. De toute évidence, nous en sommes encore loin. Dans la même veine, Irwin (2002 :18) et Ghemawat (2003 : 140-142) ajoutent que dans un monde parfaitement intégré le ratio des importations au PIB des États-Unis serait équivalent à la part des autres pays dans le PIB mondial. Or, le commerce n'y représente que 12% du PIB alors que la part hypothétique devrait être de 75% (la somme de 1 moins 25% qui correspond à la part des États-Unis dans la production mondiale) si bien que les États-Unis, comme la plupart des autres pays, n'ont accompli qu'un sixième du niveau hypothétique pour devenir une économie complètement intégrée.

Même à l'intérieur de l'Amérique du Nord (où le Canada et les États-Unis partagent une frontière commune et essentiellement une langue, en plus d'entretenir de bonnes relations) les échanges restent modulés par les effets de frontière et de distance qui créent, entre autres, un écran protecteur pour les politiques nationales. Comme l'a démontré Helliwell (2000), dans les années 1990 une province canadienne était susceptible de commercer environ douze fois plus avec une autre province qu'avec un État fédéré américain de taille similaire et se trouvant à une distance équivalente, et chaque augmentation de

¹⁰¹ Jane Perlez. « Chinese Move to Eclipse US Appeal in Southeast Asia », in *New York Times*, 18 novembre 2004; Edward Cody. « China's Quiet Rise casts Wide Shadow », in *Washington Post*, 26 février 2005, p. A1.

distance de 1% était associée avec une réduction de 1,5% des échanges inter-provinciaux, ou entre provinces et États américains¹⁰².

La présence de barrières non-tarifaires ne suffit pas à expliquer l'influence des frontières sur le déroulement du commerce, une relative introversion qui représente un défi au bon sens économique et à l'opinion répandue sur le niveau d'intégration économique entre le Canada et les États-Unis. Ce sont davantage les facteurs sociaux et institutionnels, moins faciles à quantifier que les tarifs ou les risques associés aux taux de change, qui entrent en ligne de compte selon Helliwell: la familiarité, la communauté linguistique, les préférences, les goûts, le coût des transactions internationales, les réseaux associatifs et la mise en confiance. Adoptant un discours qui rappelle, à bien des égards, les courants de la socio-économie, avec notamment la notion de capital social chère à R.Putnam¹⁰³, et de l'économie des conventions, Helliwell montre comment les institutions sociales peuvent influencer sur les pratiques commerciales malgré l'existence de règles que l'on suppose neutres. Par exemple, une recommandation gagne en crédibilité lorsqu'elle provient d'une personne qui est nous est familière et qu'on estime digne de foi. La fréquence des contacts encourage alors une plus grande circulation de l'information qui s'avère utile lorsque vient le temps de choisir un ou des partenaires pour conclure une transaction. Comme les frontières, les distances et les différences culturelles ont pour effet de réduire les contacts, portant les acteurs à chercher des partenaires dans leur propre environnement selon le principe dit des « préférences endogènes. » En outre, si un fournisseur fait défaut sur un contrat, il est beaucoup plus facile d'obtenir une compensation via les tribunaux quand celui-ci est domicilié dans le même pays. C'est donc pour éviter des systèmes de contrôle trop onéreux que la proximité et la confiance sont toujours des facteurs clés dans les échanges, et que les frontières nationales continuent de représenter des barrières au commerce, même lorsqu'il y a absence de restrictions formelles.

¹⁰² Bien entendu, ces tendances existent aussi en Europe (Mouhoud, 2008 : 64).

¹⁰³ Selon Putnam (2004) les réseaux sociaux ont des effets sur les flux d'information, et les interactions répétées entre individus peuvent aider à résoudre les dilemmes de l'action collective. Les réseaux peuvent influencer sur l'identité d'un individu, et la fréquence de ses interactions avec un groupe jouera sur la probabilité qu'il tienne compte de l'intérêt général dans ses agissements.

De son côté, Chavagneux¹⁰⁴ recense trois explications supplémentaires qui sont fréquemment utilisées par les économistes au sujet de cet effet frontière. D'abord, les politiques commerciales des États mettent en lumière le décalage qui existe entre leurs velléités libre-échangistes et la volonté de protéger les marchés nationaux; ensuite, il existe un biais domestique chez les consommateurs pour les produits locaux tandis que l'État tend à favoriser les entreprises nationales avec ses politiques d'achats publics. Enfin, l'existence de monnaies différentes, et donc la volatilité des taux, ajoutent à l'effet frontière entre les nations. À cela s'ajoute la force d'inertie soulignée par Kneebone (2002 : 104), c'est-à-dire que malgré les accords de libre-échange, les mouvements intra-nationaux des biens, des services, des capitaux et des gens l'emportent toujours sur les mouvements internationaux, du simple fait que les coûts associés à l'abandon du statu quo sont trop importants.

Le « mythe » du marché mondial est également démenti par la persistance des écarts de prix pour un même produit, tel que régulièrement illustré par les classements internationaux sur les villes les plus chères (Ghemawat, 2003 : 142-143; Leduc, 2005)¹⁰⁵. En effet, la théorie économique dicterait une convergence vers « la loi du prix unique » dans un contexte où s'éclipsent les obstacles au commerce. Pourtant, les écarts subsistent dans le temps. Les taux de change y sont pour quelque chose, mais sans en être la cause unique. Par exemple, les FMN ont un intérêt à différencier leurs prix en fonction du marché et de la concurrence au niveau local, bref à fixer le prix dont elles estiment qu'un marché sera capable de supporter. À l'intérieur de l'Europe (comme en Amérique du Nord)¹⁰⁶ les prix varient selon des facteurs nationaux, avec des différences de pouvoir d'achat et de taxation en plus des habitudes variées des consommateurs, et ce malgré l'apparition d'une monnaie

¹⁰⁴ Christian Chavagneux. « Commerce : pas seulement une affaire d'États », in *Alternatives économiques*, no. 213, avril 2003, p. 52-53.

¹⁰⁵ Ces classements sont régulièrement publiés par des organisations telles que *The Economist Intelligence Unit* ou le consultant en ressources humaines *Mercer International*. Sur la base de 100 qui représente New York, le coût de la vie des grandes métropoles asiatiques au début du 21^e siècle était de 10% à 35% plus élevé, tandis qu'il en coûtait moins cher de 10% à 35% dans la plupart des grandes villes européennes ou canadiennes pour des produits et services équivalents.

¹⁰⁶ Les prix divergent beaucoup plus entre Toronto et New York qu'entre Détroit et New York malgré la similarité des distances (Leduc, 2005 : 20).

unique depuis 1998¹⁰⁷. Ainsi, en 2003, il existait un écart de 10% entre Madrid, la ville la moins chère et Paris, ville la plus chère, pour un panier constitué de grandes marques, avec des variations substantielles au niveau des prix individuels¹⁰⁸. L'absence de fournisseurs pan-européens contribue également à ces disparités.

Même les places boursières mondiales continuent de se distinguer au niveau de leurs conjonctures respectives, malgré la croyance répandue qu'elles soient vouées à devenir fortement corrélées aux mouvements initiés par Wall Street. Cette conviction fut alimentée - à la fin des années 1990 ainsi qu'au début des années 2000 - par la volatilité extrême des marchés financiers qui historiquement est contagieuse, et par la place prépondérante occupée alors par les titres technologiques, un des secteurs les plus mondialisés. Mais l'étude longitudinale à plus long terme effectuée par Butler et Domingo (2002) montre qu'il n'existe pas de preuve statistique d'une convergence des places boursières mondiales au niveau de leurs performances. Pour ce qui est de l'uniformisation hypothétique des titres boursiers, c'est-à-dire que le même titre puisse s'échanger vingt-quatre heures par jour sur toutes les places boursières de la planète, un peu comme les devises sur le marché des changes, c'était oublier que, contrairement à celles-ci les titres boursiers, même ceux des plus grandes firmes, sont en concurrence avec des milliers d'autres titres. Et puisque les investisseurs ont une préférence nationale, le volume des transactions internationales sur un titre donné est généralement trop faible pour qu'un prix plus avantageux lui soit attribué sur une autre place boursière. En conséquence, on s'est aperçu que même les investisseurs étrangers préfèrent transiger le titre d'une FMN sur le parquet de son pays d'origine¹⁰⁹. C'est pourquoi des grandes firmes comme IBM ont finalement conclu que le volume des transactions de leurs titres à l'échelle mondiale était trop faible pour justifier de multiples et coûteuses inscriptions; elles se sont résolues à n'être présentes que sur un parquet. En outre, l'accumulation de réserves ou « pools » de capitaux en Europe et en Asie rend moins attrayante pour les firmes de ces continents une inscription à la Bourse de New York, qui du

¹⁰⁷ La « loi d'un seul prix » était rejetée par Keynes parce que les normes de consommation sont particulières aux nations et aussi parce que la rémunération du travail diffère selon les pays en fonction de son efficience (de Brunhoff, 2004 : 57).

¹⁰⁸ « The Flaw of One Price : Price Differences in Europe », in *The Economist*, 18 octobre 2003, p. 97.

¹⁰⁹ Aaron Lucchetti et Craig Karmin. « Intensity to Be a 'Global' Stock Has Waned », in *Wall Street Journal*, 10 mai 2005, p. C1.

reste est devenue moins attrayante depuis que des règles contraignantes y furent adoptées après une série de scandales financiers.

Kluth et Andersen font un constat similaire au sujet du financement de la nouvelle économie (1999: 120). Dans l'industrie du capital de risque, il existe une diversité des pratiques et des caractéristiques (étape du projet où l'investissement est autorisé, durée de l'investissement, et degré de participation du secteur public) malgré le potentiel de transformation indéniable qui est le propre de cette industrie. Selon eux, les méthodes choisies par les trois puissances économiques européennes (France, Allemagne, Royaume-Uni) pour pallier à la pénurie de capitaux et de compétences administratives dans les PME spécialisées en haute-technologie ont été fort différentes, et elles assurent une certaine continuité par rapport aux modèles institutionnels déjà existants:

« Growing interdependence of national financial markets have prompted several scholars to argue that States no longer have the tools at their disposal to manage their domestic economies so as to accelerate growth and foster structural adaptation. The notion of States' diminishing ability to influence credit formation for the financing of economic development is correct only in the sense that it applies to those parts of the economy which are full-fledged international in scope and able to borrow at the international market. Hence the population of small and medium enterprises and entrepreneurs still rely on financial mechanisms within the realm of national regulatory control. These enterprises are believed to hold the potential for restructuring the West's mature economies and are seen as major generators of growth in employment » (ibid., p.123).

L'intégration des places financières devrait également provoquer une convergence des taux d'intérêt. Mais cette conviction est aussi démentie par les faits. C'est tout à fait normal selon Nyahoho (2004 : 44-45) puisque: « ... les pays présentent des caractéristiques différentes en matière d'anticipation inflationniste, d'occasions d'affaires, de risque souverain et de risque de liquidité...ils font surtout face aux préférences mêmes des détenteurs de capitaux, ils n'auront pas d'autres choix que de maintenir des taux d'intérêt qui divergeront sensiblement d'un pays à l'autre. »

Un autre mythe de la mondialisation est la croyance bien ancrée voulant que les FMN développent leurs produits en vue de les distribuer sur une échelle mondiale, de vastes

économies d'échelle leur permettant de dominer les marchés locaux en imposant une offre de produits uniforme et donc une forme d'impérialisme culturel (Levitt, 1983). Elles profiteraient ainsi de la diffusion internationale de la culture populaire états-unienne et de ses valeurs. C'est ignorer que les langues, les cultures et les modes de vie demeurent des obstacles à l'homogénéisation de la planète¹¹⁰, et les FMN se sont aperçues qu'elles connaîtraient plus de succès en adaptant leurs produits en fonction des goûts et des coutumes locales (Boyer, 1997b : 22; Prahalad et Lieberthal, 1998; Conso, 2000 : 72; Rugman et Moore, 2001 : 66; Berger, 2005 : 109). Ainsi, les marques d'automobile connaissent plus ou moins de succès selon les marchés; et d'autres marques synonymes de mondialisation telles que McDonald's ou Disneyland-Paris, Disneyland-Tokyo ainsi que Disneyland Hong-Kong ont dû adapter leur offre aux habitudes des consommateurs (J. Watson, 1998). Donc, et bien que de larges secteurs de l'opinion vivent la mondialisation comme « une confiscation de leur identité culturelle », Cowen (2002) et Bayart (2004) affirment qu'elle est plutôt un « moment d'appropriation ». C'est-à-dire que les humains ne cessent de s'approprier ce qu'ils importent de l'étranger. Par l'usage qu'ils font de ces biens, ces techniques, ces valeurs, ils leur donnent un sens propre en les inscrivant dans leur histoire. La prégnance de la culture populaire états-unienne est alors perçue comme un phénomène temporaire, en attendant que des versions locales, qui seront mieux adaptées à leurs contextes respectifs, ne l'évince graduellement de son apogée actuelle (Nye, 2004 : 53-54).

¹¹⁰ S'inspirant de la démarche anthropologique d'un Claude Lévi-Strauss, Dieckhoff (2000 : 29-30) postule « qu'il y a simultanément à l'œuvre, dans les sociétés humaines, des forces travaillant dans des directions opposées; les unes tendant au maintien et même à l'accentuation des particularismes; les autres agissant dans le sens de la convergence et de l'affinité. » La première tendance vient de l'isolement mais aussi du voisinage qui accentue le désir de distinction; la seconde est favorisée par la proximité géographique et les échanges. C'est ainsi que les sociétés humaines se définissent, sur le plan de leurs relations mutuelles, par un certain optimum de diversité au-delà duquel elles ne sauraient aller sans remettre en question leur cohérence, mais en dessous duquel elles ne peuvent non plus descendre sans risquer la stagnation. La dialectique convergence/divergence est donc indispensable à la survie des sociétés en maintenant un écart différentiel entre elles. A cet égard, la mondialisation économique, tout en faisant émerger une civilisation mondiale, contribue aussi à favoriser les stratégies d'affirmation nationale. Elle offre à cette dernière de nouveaux moyens de s'exprimer, avec notamment le concept de société communicationnelle, de même qu'avec l'émergence des états-régions qui permettent de s'affranchir économiquement de la tutelle du centre politique (ibid., p. 29-43). Pour résumer : si la mondialisation est synonyme d'une certaine « convergence identitaire », celle-ci ne doit pas être confondue avec « l'allégeance identitaire ». Dit autrement, l'immunité civilisationnelle demeure malgré l'imprégnation culturelle.

La théorie néo-classique prévoyait également l'uniformisation des niveaux de développement à travers le monde avec les flux des capitaux et des technologies à destination des PVD, là où les facteurs de production sont les moins coûteux. Or il n'en est rien, les investissements s'agglomérant toujours dans les pays industrialisés (S. Cohen, 2007 : 149-152; Mouhoud, 2008 : 23-24). On peut dès lors constater que les taux de croissance sont d'abord redevables envers les politiques économiques et aussi aux prédispositions des populations pour assimiler le progrès technique, et non pas au progrès technique de nature exogène qui se diffuserait avec les flux de capitaux (Teulon, 2002 : 189). De plus, explique Michalet (2005 : 46-47), il est, contre toute attente, assez juste de considérer que ce n'est pas l'uniformité mais bien l'existence de disparités dans l'espace économique mondial qui est dans l'intérêt des grands acteurs privés puisqu'elles leur permettent d'exploiter les occasions d'affaires qui en découlent (avec l'arbitrage des prix par exemple).

1.6 Donc, la mondialisation: mythe ou réalité?

On peut en déduire qu'il existe une teneur idéologique au discours néo-libéral sur la mondialisation qui accompagnait l'essor des échanges enregistré au cours des années 1980 et 1990. Ce discours implique fondamentalement que l'État-nation n'est plus un acteur important, ni un lieu d'accumulation économique. L'existence d'une économie globalisée serait donc synonyme de transnationalisation, c'est-à-dire qu'on assisterait à la substitution des réseaux nationaux par des réseaux transnationaux d'interaction économique. La question est de savoir si, effectivement, nous connaissons un processus intensif de mondialisation, ou alors si le phénomène est plutôt relatif, même s'il demeure un objectif conscient.

Nous l'avons déjà souligné, la mondialisation est, entre autres choses, le produit d'une évolution technologique permettant l'intégration des communications à l'échelle planétaire, avec la possibilité de conduire des transactions en temps réel ou encore de fabriquer des produits selon un processus multinational intégré. Ces procédés sont neutres politiquement et socialement; ce qui importe est l'utilisation qui en est faite et qui en détient

le contrôle¹¹¹. Or, la mondialisation comme idéologie, comme projet néo-libéral, exige que ces ressources soient mises au service des intérêts privés et des marchés déréglementés.

Il ne faut pas oublier que les idées libérales, vidées de toute considération sociale inspirée des réflexions de John Rawls, ou du radicalisme républicain de Thomas Paine, furent confortées par une puissante vague idéologique originaire des États-Unis, au point où les tenants de l'orthodoxie néoclassique dominent les facultés d'économie un peu partout sur la planète (Richardson, 2001). Leurs diplômés, qui ont une fonction normative, ont investi les gouvernements comme les organismes de coopération internationale à vocation économique et propageant leur économisme aveugle qui ignore l'enracinement historique des pratiques collectives. En même temps, nombre de fonctionnaires de leurs États-membres auront circulé au sein des FMI, BM, OCDE, et autres GATT où ils furent exposés au prosélytisme du marché et souvent assimilèrent l'orthodoxie néo-libérale (Duchastel, 2004 : 68).

Comment s'étonner du succès de cette doctrine quand la mondialisation est avant tout stimulée par le secteur privé, en autant qu'elle signifie un transfert de pouvoirs, non seulement de l'État nation vers les acteurs transnationaux, mais aussi des gouvernements nationaux vers le secteur privé (Cable, 1995; Saul, 2004 : 34). Dès lors, la mondialisation et le libéralisme économique vont souvent de pair, et les FMN, ainsi que les acteurs financiers, les principaux agents de la mondialisation, se présentent comme les agents clés du développement économique. La mondialisation est donc présentée par eux comme une finalité, comme l'aboutissement logique des forces du marché à l'œuvre, alors qu'elle s'apparente plutôt à l'universalisation de l'expérience états-unienne (Cox, 1997:23; Fligstein, 1998: 55; 2001 : 218-222; Todd, 2002 : 199)¹¹².

¹¹¹ Yamamura et Streeck (2003 : 4) expliquent comment la technologie est malléable politiquement et socialement, si bien que chaque innovation ou bond technologique est assimilé différemment d'une société à l'autre.

¹¹² Ici on peut tracer un parallèle avec cette rhétorique largement répandue en France et au Québec depuis quelques années sur le « déclin » de la première et « l'immobilisme » du second. Ce genre de débat est utile à de nombreuses personnes, dont les patrons qui veulent contrôler les salaires et réduire leurs impôts, les médias qui tablent sur le sensationnalisme et les mauvaises nouvelles pour alimenter la controverse, et enfin les politiciens (généralement de droite) qui espèrent par là que leurs propositions de réformes passeront plus facilement.

Derrière la raison des marchés donc, il y a des opérateurs, des intérêts, du pouvoir, des institutions politiques, des oligopoles privés (De Senarclens, 2004 : 21; Michalet, 2005 : 46; 55). Plus précisément selon Boyer (1999: 39; 2004 : 102-103) ou J.R. Saul (2004 : 38) ce sont les groupes économiques et sociaux les plus internationalisés, disposant d'un fort capital symbolique et relayés par les organisations internationales qui évoquent à répétition le thème de la mondialisation pour fixer l'agenda, c'est-à-dire faire pression sur les gouvernements afin qu'ils révisent des compromis institutionnalisés plus favorables aux parties prenantes du fordisme (tels que les syndicats) pour les adapter à la « nouvelle réalité »¹¹³. Non seulement ont-ils des intérêts idéologiques à ce qu'il en soit ainsi, mais plusieurs des « hypermondialistes », soit les consultants, les banquiers et autres avocats avaient un produit à vendre en ciblant les milieux d'affaires ou de la bureaucrate gouvernementale qui sont notoirement réceptifs aux modes et au prêt-à-penser (Miller, 2002 : 56; J.R. Saul, 2005 : 111-112; 144). N'oublions pas que Ohmae, un des intellectuels organiques de la mondialisation et auteur du prémonitoire *The Borderless World*, était un consultant de McKinsey, la plus grosse boîte internationale en management. S'y ajoute la conscientisation encouragée par la couverture médiatique qui alimente en quelque sorte l'imaginaire de la mondialisation chez les peuples (même si l'analyse du phénomène y est souvent primaire). C'est en effet dans le domaine des flux immatériels, comme l'information et la communication, que la mondialisation progresse le plus rapidement, de quoi alimenter les écrits et paroles des journalistes et télécommunicateurs comme le souligne Latouche (1995 : 47). Le thème de la mondialisation fut également exploité sur plan politique par des hommes d'État comme Tony Blair et Bill Clinton dans leur tentative de renouveler le discours progressiste vers le centre. Ils dirigeaient aussi les deux pays qui prétendent leur modèle le mieux adapté à la mondialisation, et exportable de surcroît; pour l'un à l'UE et pour l'autre à l'ensemble de la planète.

¹¹³ Là aussi, un scepticisme de bon aloi s'impose. Comme l'écrit Richard Freeman (1998a : 11) : « Groups who argue that 'reforms' that benefit them are needed to resolve economic problems may simply be cloaking their desire for a bigger share of the pie behind a rhetoric of solving national problems. When the rich argue that tax cuts for the rich and wage or social benefit cuts for workers are the only way to cure the unemployment about which the rich care deeply, every economist's eyebrows should rise. »

Adoptant à peu de choses près le même discours déterministe (pour ne pas dire alarmiste) des ONG (écologistes, syndicats) répandront l'idée d'une inévitable course vers le plus bas dénominateur commun pour justifier leur opposition à une plus grande intégration économique planétaire et pour mobiliser leurs troupes. En Europe, le pessimisme ambiant d'une certaine gauche (la gauche de la gauche) impose une défense acharnée des modèles et des institutions héritées de la période fordiste ou encore un discours catastrophiste justifiant une posture d'opposition radicale. Les politiciens et les gouvernements, pour leur part, se serviront de la mondialisation et de la nécessité d'être concurrentiel pour justifier des politiques controversées comme la déréglementation ou la réforme des programmes sociaux (Touraine, 1999 : 6; Drezner, 2000; Gilpin, 2000 : 313; Bhagwati, 2004 : 128)¹¹⁴. En Europe, la mondialisation est également liée à la perte de souveraineté des États-nations dont l'expérience de l'Union européenne, avec le traité de Maastricht et la monnaie unique, fut le catalyseur (Fitoussi, 2005)¹¹⁵. Un phénomène comparable existe au Canada où l'analyse de la mondialisation est fortement influencée - et se confond souvent - avec la continentalisation ou la relation qu'entretient le pays avec les États-Unis (Watkins, 2003 : 7-14). Au Québec, les problématiques de la mondialisation et du rôle de l'État sont biaisées par l'environnement anglo-libéral qui est le sien et qui tient pour acquis la réduction du rôle de l'État et l'influence négative du nationalisme (Dufour, 2006 : 128). En outre, les débats sont orientés par les tenants du fédéralisme et ceux de la souveraineté qui exploitent aux fins de leur option le thème de la mondialisation. Les premiers font valoir qu'étant donné le degré croissant d'interdépendance et l'érosion des pouvoirs de l'État-nation, le projet d'un pays québécois

¹¹⁴ Dans une large mesure, plusieurs difficultés auxquelles sont confrontés les politiciens et les autorités publiques en matière de politique macro-économique sont pourtant engendrées par des causes internes (restructuration d'un secteur industriel motivée par une innovation technique ou par le développement des services, croissance ralentie par l'atteinte d'un seuil de développement, déclin des revenus nationaux, vieillissement de la population, sclérose d'un secteur public centralisé et bureaucraté, gonflement de la dette publique) et non par la mondialisation comme telle.

¹¹⁵ Les débats français en particulier furent longtemps dominés par l'expérience du socialisme dans un seul pays tentée par le gouvernement Mitterrand et qui fit long feu. Après une tentative de relance par la consommation qui échoua dans la mesure où les pays voisins pratiquaient l'austérité (d'où une augmentation du déficit commercial français et la dévaluation du franc) le Parti Socialiste s'est converti aux vertus de la désinflation compétitive qui visait à contenir les coûts de production, donc une contrainte extérieure. Mais comme le précise Fitoussi (2005 : 19-20; 28-45) la tentative infructueuse de changer le système (l'économie de marché) une utopie qui était la base du programme commun avec le Parti communiste, fut interprétée comme une impossibilité de changer de modèle alors que le capitalisme est une forme hybride d'organisation qui reste influencée par le politique : un modèle de société est donc altérable.

irait à contre-courant des réalités contemporaines (Castonguay, 2005 : 248-249)¹¹⁶. Pour les seconds, les pouvoirs de décision étant de plus en plus transférés vers des organismes internationaux, il importe justement que le Québec puisse y faire entendre sa voix¹¹⁷.

Une réponse critique aux politiques néo-libérales suggère qu'au bout du compte, la théorie de la mondialisation serait devenue une idéologie justificatrice: une idée dont la raison d'être est d'accompagner le changement social (ou de lui résister). Puisque la réalité sociale n'est pas objective mais construite, l'idéologie devient un outil indispensable pour caractériser les idées qui produisent, ou cherchent à produire, les effets qu'elles affirment simplement refléter (A.Scott, 1997: 2; Bartelson, 2000: 191, Kogut et Walker, 2001; Fligstein, 2001 : 220-222; Ziegler, 2002; Wallerstein, 2002a : 125; Watkins, 2003 : 4; 16-17; J.R. Saul, 2004 : 34; Fitoussi, 2004 : 90-91 et 2005 : 94-96) En ce sens, la théorie de la mondialisation ferait partie elle-même du processus de mondialisation. La mondialisation - ou plus précisément le *globalisme néo-conservateur* selon Clarkson (2002 : 8) - serait ainsi devenue un concept auto-référentiel, une représentation du monde de la part des élites qui construit ses propres références et ses dogmes. Le nouveau pouvoir *discursif* du capital constituerait alors selon Beck (2003 : 125) et Chavagneux (2004 : 75) la plus importante victoire de la mondialisation. La théorie contribue à sa puissance politique en répandant auprès des acteurs, même ceux qui sont opposés à ses effets, le sentiment que la mondialisation est inévitable, une fatalité, et dans l'ordre naturel des choses puisqu'elle est alimentée par la technologie. Mais on peut y voir plus un alibi qu'une contrainte véritable, un alibi occultant l'existence de rapports de force.

¹¹⁶ Voir également le texte du ministre québécois des Affaires intergouvernementales Benoît Pelletier du PLQ. « Une idée dépassée », in *La Presse*, 2 juillet 2006, p. A12.

¹¹⁷ Jacques Parizeau. « Entre l'OMC et l'UNESCO », in *Le Devoir*, 26 mars 2004, p. A9.

CHAPITRE II

VERS LA CONVERGENCE DES MODÈLES DE CAPITALISME? LES ÉCOLES DE PENSÉE

Dans ce chapitre nous abordons l'analyse de la mondialisation essentiellement par l'entremise des écoles de pensée dites hétérodoxes, comme la théorie de la régulation et le paradigme des *Varieties of Capitalisms*. Si l'existence de pressions à la convergence est acceptée dans cette optique, il est encore trop tôt pour parler de standardisation des modèles car le marché n'est pas une abstraction théorique; c'est une institution façonnée par des contextes historiques, sociaux et culturels particuliers qui font obstacle à l'uniformité. Nous verrons ensuite par quels moyens les États peuvent s'ajuster et continuer leurs missions malgré les pressions dans le sens contraire issues de la mondialisation. À cet égard, il existe deux thèses complémentaires: l'approche néo-keynésienne voulant que les interventions des autorités publiques ont pour objectif de suppléer les imperfections des marchés, tandis que la sociologie économique voit dans ces interventions le résultat de l'interaction entre les groupes sociaux. Nous présenterons aussi la thèse opposée selon laquelle la mondialisation doit inévitablement mener à la convergence des modèles de développement.

2.1 L'école de la régulation : fordisme et variété des modèles de capitalisme

À un certain niveau d'abstraction théorique, le capitalisme apparaît certes comme un système autonome avec ses caractéristiques et ses mécanismes fondamentaux (accumulation du capital, salariat, propriété privée, etc.). Depuis les physiocrates, en passant par Adam Smith, les économistes classiques et néoclassiques (thèses fondées sur l'individu) ont présenté le capitalisme comme un système économique pouvant s'analyser indépendamment de la sphère politique. Cette autonomie vis-à-vis d'un construit social permettrait singulièrement à l'économie d'imposer sa logique à l'ensemble de la société (Farnetti et Warde, 1997 : 8; Chavance et al. 1999: 17; Radice, 2004 : 185-186)¹. C'est ainsi que dans un monde néo-classique simplifié, caractérisé par une circulation idéale de l'information, par des

¹ Une tendance renforcée par la « mathématisation » de la science économique qui la fait paraître comme une science exacte, donc neutre, qui évacue le politique au profit du marché.

marchés en état de parfaite concurrence et par une offre des facteurs uniforme, une technique de production ou d'organisation efficiente et des politiques macroéconomiques appropriées devraient logiquement être adoptées par tous les producteurs. Un modèle fondé sur de telles hypothèses voudrait que la limitation des pouvoirs de l'État et l'encouragement au libre jeu des initiatives individuelles permettent d'atteindre un niveau de prospérité plus élevé grâce à une distribution optimale et rationnelle des ressources.

Mais en effectuant un rapprochement en direction du réel, vers un niveau intermédiaire d'abstraction, entre la théorie pure et la pratique, les différentes formes de capitalisme se montrent assez éloignées de l'idéal, en raison notamment des défaillances de marché². À cet égard, une perspective « institutionnaliste » contredit l'approche néoclassique pour qui les processus d'ajustement macroéconomiques relèvent des mécanismes de marché. Il est donc possible, avec une approche socio-économique ciblant les institutions historiques et la dimension organisationnelle dans l'analyse, de témoigner d'une relative diversité (dans le temps et l'espace) des économies capitalistes, qui ne sont pas des entités statiques (Magnin, 1999: 363; Boyer, 2004 : 77-78; Radice, 2004 : 187-188). Dans cette perspective, le marché est une construction sociale qui a besoin d'institutions pour fonctionner (en obstruant l'opportunisme latent du secteur privé) et même pour encourager l'innovation³. Il n'est plus qu'un arrangement institutionnel parmi d'autres (firmes, associations professionnelles, réseaux, communautés, États) qui coordonnent les activités des agents économiques.

² Par exemple, Perraton et Clift (2004 : 201) signalent que même le modèle anglo-américain est loin d'être conforme en tout point, dans la vraie vie, à son idéal-type. Plusieurs traits significatifs de ce modèle sont apparus (ou furent poussés à leur paroxysme) au cours des 25 dernières années, et encore aujourd'hui l'État y est sollicité selon la conjoncture économique (récessions, épidémies de fraudes boursières) et politique (échanciers électoraux) ou conformément à certains principes inaltérables (sécurité nationale).

³ En effet, comme le souligne Boyer (2004 : 223) c'est en se butant sur des contraintes sociales comme, en ordre successif, l'interdiction du travail des enfants; la progression négociée du salaire réel; la réduction obligée du temps de travail; et les restrictions environnementales que les innovations organisationnelles ou dans les processus de production sont apparues.

L'approche socio-économique⁴, et plus précisément le courant institutionnaliste, a déjà articulé diverses théories à ce sujet, dont la théorie de la régulation. S'inscrivant en faux contre les théories néoclassiques et fonctionnalistes où les forces autorégulatrices du marché et l'intégration des valeurs sociales font foi de tout, comme du marxisme qui voit l'économie se reproduire de façon automatique et qui représente les travailleurs comme de simples supports passifs des relations de production, la théorie de la régulation estime que les mécanismes économiques ne peuvent être isolés des institutions et des rapports sociaux. Les éléments constitutifs du rapport salarial (ce dernier comprenant les rapports au travail et la reproduction de la force de travail) sont, avec les formes de concurrence entre les centres d'accumulation, au coeur de la théorie. Les salariés sont ici des parties prenantes dans les entreprises et des institutions dont les configurations ont été façonnées par des compromis passés entre les acteurs. L'autonomie des acteurs et les contraintes véhiculées par les cadres sociaux, produits par des luttes sociales, se combinent en permanence (Bélanger et Lévesque, 1994 : 24-25; 42-43; Boyer, 2004 : 17-20).

En tenant compte des dimensions historiques et sociales de l'économie pour analyser la diversité des modèles de développement ayant caractérisé les pays développés après la Deuxième Guerre mondiale, la théorie de la régulation offre, croyons-nous, un angle pertinent pour analyser la réalité des modèles de développement contemporains. Deux concepts clés permettent ici d'articuler la cohérence systémique des phases individuelles du développement capitaliste. Il y a d'abord le *régime d'accumulation* qui réfère aux conditions de la production assurant l'accumulation du capital⁵; et le *mode de régulation* qui met en relief la combinaison des institutions et des normes culturelles qui permettent la reproduction

⁴ Ce courant ressemble à une démarche de la sociologie historique telle que pratiquée par Bayart (2004 : 29-30) qui analyse l'événement de la mondialisation à l'aune des changements d'échelle antérieurs : expansion des religions universelles, ascension et déclin des empires et des économies-monde, création des nations, colonisation. Il en ressort que l'universalisation des institutions et des idéologies n'aplanit pas les trajectoires historiques des sociétés concernées; que le changement social obéit à des rythmes différents selon les domaines; et que ces évolutions ne sont pas forcément tributaires des détenteurs du pouvoir mais surtout le résultat de conflits, de négociations et de compromis entre les groupes sociaux.

⁵ Parmi ces régularités on compte l'organisation de la production, l'horizon temporel du capital, le partage de la valeur, la demande sociale, ainsi que les modalités d'articulation avec les formes non capitalistes.

du capital (Lipietz, 1989 : 20-21; Boyer, 2003 : 149; Boyer, 2004 : 20)⁶. Ici, la persistance de cette diversité des modes de régulation tient à la capacité du politique à créer de nouveaux compromis institutionnalisés ou du moins à en réformer les anciens. En effet, les crises structurelles donnent lieu à une lecture et à l'adoption de stratégies contradictoires par les acteurs, tandis que les interactions avec le monde politique conditionnent l'émergence de ces nouveaux compromis.

2.1.1 Le contexte historique et institutionnel du fordisme

En remontant vers le 19^e siècle, on peut décrire le mode de régulation alors en vigueur comme étant concurrentiel, caractérisé par la souplesse et une grande sensibilité au jeu de l'offre et de la demande⁷. Remplaçant le régime de croissance à l'ancienne du 18^e siècle, il repose sur une forme d'accumulation « extensive », c'est-à-dire que la valorisation des capitaux, après l'élan original, se faisait par l'extension du salariat plutôt qu'à travers l'amélioration des équipements. C'est avec le taylorisme, au début du 20^e siècle, qu'est inaugurée l'accumulation dite « intensive » du capital grâce à la modernisation des équipements et la croissance de la productivité. La création de grandes entreprises sera aidée par le principe des économies d'échelle qui deviennent plus faciles à réaliser. De ce fait, elles pourront évincer plus facilement la concurrence pour constituer des oligopoles capables de fixer les prix. Cette évolution cadre mal avec l'idéal des petits producteurs autonomes soumis au mécanisme des prix cher aux économistes classiques. Smith et ses successeurs immédiats, comme Ricardo, n'avaient pas anticipé les transformations économiques, politiques et sociales provoquées par la révolution industrielle comme l'urbanisation et la création d'une classe d'ouvriers manuels qui seront dépossédés de tout moyen de subsistance autonome et donc plus susceptibles d'être exploités. Dès le dix-neuvième siècle, le réformisme s'était graduellement répandu dans les pays industrialisés au fur et à mesure que

⁶ Celles-ci incluent le régime monétaire, le rapport salarial, la forme de la concurrence, la nature des relations entre l'État et les citoyens et l'articulation de l'économie nationale avec l'économie internationale

⁷ Selon Adam Smith, les marchés peuvent sembler chaotiques de l'extérieur, mais ils sont calibrés par la « main invisible » de l'offre et la demande pour générer la quantité adéquate de biens et de services. C'est-à-dire que s'il existe une pénurie affectant un produit en particulier, son prix va augmenter, incitant un plus grand nombre de producteurs à venir occuper ce marché.

disparaissaient les modes de production ruraux et artisanaux de même que les liens communautaires et les autres institutions sociales qui les soutenaient. Car le mode de production capitaliste, et le marché du travail qui en émane, seront porteurs de nouveaux problèmes sociaux, et d'exigences également (comme celui, essentiel, de la reproduction de la classe ouvrière) auxquels le capitalisme ne pouvait répondre par lui-même (Teepie, 1995 : 11-12).

Mais pendant longtemps la régulation restera concurrentielle, le salariat profitant peu ou prou de ces gains de productivité, ce qui empêche la demande d'atteindre un niveau satisfaisant pour absorber la production. Pour contourner cette embûche, une forme de régulation monopolistique fut graduellement mise en place (Lallemant, 2000 : 109; Boyer, 2004 : 28). Il faudra attendre cependant que la classe ouvrière soit suffisamment organisée; la généralisation du droit de vote; subir également deux guerres mondiales et une dépression économique; et atteindre un taux de croissance exceptionnel lors des « Trente glorieuses », pour que la social-démocratie moderne tente un sauvetage moral du capitalisme avec l'État providence (Gindin, 2002)⁸. Ce dernier aura notamment pour effet de dépouiller les employeurs de leur arme ultime contre les travailleurs: leur crainte de se retrouver sans emploi et donc sans ressources.

Les pays industrialisés ont donc surmonté la dépression économique des années 1930 en imposant des balises aux marchés. L'ascendant du politique, issu du compromis capital-travail qui contraste avec les turbulences sociales d'avant la guerre, permettait aux gouvernements de réorganiser en profondeur les mécanismes de l'économie en régulant la finance et la monnaie, confirmant ainsi la primauté du lien social sur la recherche de l'intérêt économique (Boyer, 1999; Eichengreen, 2007 : 3-5). Un consensus keynésien fut dominant

⁸ L'extension progressive du droit de vote depuis la fin du 19^e siècle a fait de la masse des électeurs un contrepoids incontournable face au pouvoir toujours actif du capital auprès des gouvernements, eux qui se contentaient jusque là de protéger les droits civiques comme le droit à la propriété, le droit à la vie privée, ainsi que la liberté d'expression ou de religion. Or, dans la mesure où les institutions démocratiques sont fondées sur la participation du plus grand nombre (un homme, un vote), l'État-providence et les droits sociaux qu'il incarne (contre l'exclusion) en est l'aboutissement, en opposition au libéralisme classique où les droits sont l'apanage des classes possédantes. La citoyenneté sociale se veut donc une conclusion logique du principe jusqu'alors plutôt abstrait de l'égalité : il donne aux individus les moyens de leur liberté (Martin et Schumann, 1997 : 294; Eaton, 2000 : 47; Thurow, 2003 : 109-110; Rifkin, 2004 : 273).

dans tous les pays industrialisés après la guerre. Les théories de Keynes, précurseur de la macro-économie et de l'économie mixte moderne, étaient jugées comme les mieux adaptées à la conjoncture fordiste. Elles étaient associées au triomphe des techniques bureaucratiques et de la planification⁹, où des experts se souciaient de définir des politiques publiques optimales visant le bien-être collectif. Keynes a notamment révolutionné la pensée économique en soutenant que le chômage et l'inflation ne pouvaient se résorber par eux-mêmes, et que les gouvernements avaient la responsabilité de stabiliser l'économie de marché qui est source de progrès mais qui, dans son essence, est instable¹⁰.

L'État sera en mesure de compenser les défaillances du marché¹¹ en recourant à la fiscalité, aux subventions, à la réglementation, et même aux politiques industrielles. Les banques centrales contrôlaient les mouvements de capitaux, les tarifs régulaient les échanges commerciaux, l'immigration fut contrôlée afin de protéger la force de travail contre la recrudescence de l'offre. Les monopoles publics, dans la production d'électricité par exemple, protégeaient les producteurs (en agriculture notamment) et les consommateurs contre les fluctuations de prix. La réglementation des valeurs mobilières défendra les investisseurs contre les promoteurs. Les lois du travail furent modifiées pour accommoder les syndicats et donc protéger les salariés contre les employeurs abusifs. L'assurance-chômage était instituée afin d'épargner aux individus les aléas conjoncturels de l'économie. Enfin, l'instruction de masse fut généralisée et des infrastructures modernes liées par exemple aux télécommunications ou les transports étaient en partie développées par l'État. Ce type de

⁹ Pour John K. Galbraith (1962) par exemple, la production industrielle ou post-industrielle est un processus qui s'accomplit à grande échelle, d'où la nécessité qu'elle soit planifiée. Or, la planification a besoin d'un environnement stable pour donner sa pleine mesure ce qui veut dire que les forces du marché, perturbatrices dans leur état naturel, doivent être maîtrisées.

¹⁰ En effet, les déséquilibres périodiques sur les marchés tendent à persister selon lui plutôt que de se résorber par eux-mêmes avec la libre négociation des prix, car les agents préfèrent adapter les quantités (emploi, stock, investissement) avant d'ajuster les prix ou les salaires (Maris, 1999 : 52; Fortin, 2002; Généreux, 2002d).

¹¹ C'est l'économiste Alfred Marshall qui le premier, au tournant du 20^e siècle, parla des défaillances du marché. D'abord à propos des monopoles naturels, c'est-à-dire lorsqu'une seule entreprise sera plus efficace qu'un grand nombre de producteurs pour combler une demande grâce aux économies d'échelles engendrées par son monopole. Afin d'éviter les abus de pouvoir, Marshall suggéra que les producteurs monopolistes relèvent du secteur public. Ensuite, il expliqua que l'intérêt général peut différer de la somme des intérêts particuliers lorsqu'il existe des effets externes. En effet, quand les actions d'un individu ont des incidences négatives sur le bien-être des autres, une action correctrice de l'État s'impose selon Marshall (Clerc, 2004).

synchronisation était compatible avec un modèle fordien relativement centralisé et hiérarchique (Boyer et Durand, 1998: 44).

L'État keynésien d'après-guerre va reposer en partie sur la recherche de compromis inédits avec les syndicats, sur la mise en oeuvre de politiques économiques expansionnistes et sur l'État providence. La pensée socialiste et marxiste, les luttes ouvrières ainsi que la contribution populaire à la défaite du fascisme, de même que le sentiment de solidarité engendré par la guerre et ses sacrifices, ont également poussé les gouvernements des pays industrialisés à pratiquer une certaine redistribution des revenus (Lipietz, 1989 : 21; Teulon, 2000 : 20; Fitoussi, 2005 : 12-15).

Pour la théorie de la régulation, l'aspect distributionnel du fordisme permettait de compenser pour la mécanisation et la rationalisation taylorienne du travail qui certes permettaient d'accentuer les gains de productivité, mais qui en même temps déqualifiaient les ouvriers ce qui menaçait la stabilité sociale et la productivité elle-même. Pour compenser ce recul qu'ils subissaient dans l'organisation du travail, les salariés ont obtenu une redistribution plus équitable des profits, et de l'État ils ont reçu des programmes sociaux. Ces gains historiques ont permis au régime d'accumulation fordiste d'atteindre son équilibre avec une croissance auto-entretenu : la consommation de masse constituant un débouché pour la production accrue de biens que les gains de productivité engendraient (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 342). Et pour que des standards minimaux soient largement diffusés, il fallait pour cela que les citoyens disposent d'un pouvoir d'achat qui proviendrait en bonne partie de l'emploi salarié. À cette fin, les politiques publiques en vigueur dans les années 1950 à 1970 étaient donc plus activistes¹² avec un effort particulier conféré du côté de la demande. Ces politiques d'inspiration keynésienne étaient perçues comme les plus aptes à favoriser le plein emploi, un objectif considéré alors comme un droit civique au lieu d'être un phénomène lié au marché, tributaire d'une économie en santé.

¹² On pense aux politiques structurelles avec des objectifs de long terme; aux politiques microéconomiques pour le soutien des secteurs jugés prioritaires; aux politiques de protection et de redistribution, à certaines fonctions de production avec la nationalisation de quelques industries et la mise en place de services publics; et finalement aux politiques macroéconomiques de régulation conjoncturelle.

Parallèlement, les investissements publics permettaient d'égaliser les chances quand les services produits étaient accessibles au plus grand nombre. C'est que, règle générale, l'allocation des biens et les services sur le libre marché se fait au bénéfice du plus offrant. L'effet égalisateur prendra toute sa mesure dans les domaines essentiels que sont l'éducation, la santé, le transport et le marché du travail. Dans une économie moderne, l'investissement public se justifie au nom de l'équité mais aussi de la prospérité (amélioration de la productivité et de la rentabilité de l'investissement privé). En outre, la sécurité sociale Beveridge est issue de la conviction que la mutualisation des risques permet, en cas de crise, que la demande effective ne s'effondre pas. Pour la branche normative de l'économie néoclassique, l'État est un agent économique muni d'une fonction de bien-être collectif qui sera maximisée en fonction des préférences de la communauté, tout en respectant le critère de l'optimalité parétienne, qui est atteinte lorsque l'amélioration du bien-être des uns est obtenue sans effet négatif sur les autres (ou avec compensation si préjudice il y a). En ce sens, les décideurs publics ne sont pas seulement motivés par le marché électoral comme le laisse entendre l'École des choix publics, non plus qu'ils ne sauraient se contenter d'être les serviteurs d'une classe dominante comme le voudrait l'interprétation léniniste¹³ de l'État (Hoang-Ngoc, 2001 : 73-92).

Bien qu'il faille s'abstenir de toute forme d'idéalisation de la condition salariale (i.e. séparation de la gestion et de l'exécution ; maintien en périphérie de certaines catégories sociales comme les minorités ou les femmes) l'évolution était alors caractérisée par un progrès social jusqu'alors inégalé (Perret, 1999 : 112). Les « Trente glorieuses » ont démenti les prédictions pessimistes de Marx quant aux perspectives économiques et politiques du monde industrialisé. Grâce aux droits politiques qu'ils ont pu arracher, par l'entremise des

¹³ Dans cette représentation, l'État est « instrumentalisé », c'est-à-dire que loin d'être autonome ou un véritable outil de développement collectif, sa fonction principale est d'assister le processus d'accumulation par les classes dominantes et de reproduire l'ordre social (Pupo, 2001 : 124; Duménil et Lévy, 2003 : 74). Bien sûr, à certaines étapes critiques de l'histoire contemporaine des législations sociales furent adoptées pour satisfaire des revendications populaires, et ce malgré une forte opposition de la classe capitaliste. Mais comme ces législations font suite à des compromis, elles ne solutionnent pas les contradictions du système et ne sont finalement que des trêves temporaires qui sont plus ou moins soumises aux aléas conjoncturels (Teepel, 1995 : 21; Pupo, 2001 : 127). La relation entre l'État et la classe dominante, leur complicité même, est donc organique, et les divergences comme les intérêts de classe qui distinguent les propriétaires des salariés demeurent entières, ce qui limite les possibilités d'humaniser le système.

syndicats et des institutions parlementaires démocratiques, les salariés ont grandement amélioré leur sort. Ils y sont parvenus, non pas en détruisant le système économique, mais en s'affranchissant de leur condition pour devenir des citoyens à part entière. En particulier, les partis politiques sociaux-démocrates ont utilisé leurs nouveaux pouvoirs dans la vie parlementaire pour transposer à la sphère politique les problèmes de redistribution inhérents à l'économie capitaliste. Et la collaboration de classe sera pour le patronat un gage de paix sociale rentable dans un contexte d'expansion : le travail, au-delà des coûts qui lui sont associés, représentait, avec la consommation de masse, un puissant débouché.

2.1.2 Les caractéristiques du fordisme et les modèles de développement

Notre champ d'étude étant celui des modèles de développement économique nationaux, comment définir ces derniers? Pour Fitoussi (2005 : 22-23) un modèle:

« ...c'est l'ensemble des arrangements sociaux, entre marché et solidarité, qu'une société peut choisir; l'ensemble des institutions qu'elle se donne...Ce choix, la société ne le réalise pas en une fois, mais sur la durée...au travers de son histoire, des événements graves qu'elle a traversés, des circonstances externes, et des gouvernements successifs qu'elle s'est donnée. Ils dépendent fortement du degré de solidarité qu'elle souhaite, de sa culture, de ses structures familiales, de son homogénéité, etc...Il existe ainsi une détermination historique et anthropologique de ces modèles. C'est la raison pour laquelle on rencontre une si grande variété d'organisation des sociétés. Mais c'est aussi une façon de dire que les sociétés ont une grande liberté de choisir le degré de tutelle que le marché peut exercer sur le destin des individus. »

Pour définir les différentes caractéristiques des modèles de développement économique nationaux, la grille de Lévesque (2001 : 4) qui s'inspire des approches régulationniste (Boyer, Aglietta, Lipietz), des conventions (Boltanski, Thévenot), et des sciences sociales (Touraine, Offe) retient les éléments suivants : « ...1) les acteurs sociaux (force, vision, stratégie), leurs alliances pour former un bloc social et le paradigme sociétal qui leur donne sens; 2) le mode de régulation et les formes de gouvernance, soit entre autres la place respective du marché, de l'État et de la société civile; 3) le système de production, les formes de l'organisation du travail, les rapports entre les entreprises, les politiques industrielles et économiques; 4) le système des services publics, la redistribution et

l'organisation des services; 5) les politiques d'insertion dans la mondialisation. » Dans cette optique, le rôle des acteurs sociaux est déterminant pour distinguer les modèles de développement puisque les compromis sociaux dont ils sont les protagonistes seront institutionnalisés par l'État et viendront encadrer la vie socio-économique.

L'école de la régulation a conceptualisé les différents modèles de développement économique autour de la notion du fordisme¹⁴ « (...) où la société salariale était mue et régie par le travail taylorien comme grand intégrateur social, la redistribution négociée des gains de productivité et une certaine planification macroéconomique de l'investissement et de la redistribution » (Hoang-Ngoc, 2001 : 203). Après la Deuxième Guerre mondiale, ce capitalisme s'est appuyé matériellement sur des industries de production en série, sur la sécurité d'emploi, le partage des gains de productivité, la cohésion sociale (grâce aux programmes sociaux offerts par l'État providence) et finalement sur la consommation de masse. Cet équilibre était soutenu par l'acceptation d'un certain niveau d'inflation qui visait une euthanasie à long terme des rentiers (selon la formule de Keynes), et par une ouverture limitée des économies nationales. C'est-à-dire que le libéralisme de marché laissait les frontières intactes, bien que perméables. Cependant, la consommation des salariés parvenait à combler la production de masse. Le rôle des exportations est donc accessoire au mode d'accumulation et cette autarcie relative permettait l'existence de variantes institutionnelles nationales (Boyer, 1997b : 34).

L'hermétisme et la stabilité du système monétaire international y concourraient également. Les marchés financiers étaient peu intégrés à cause des nombreux contrôles installés afin de prévenir un retour à l'instabilité des années 1930. En outre, l'ordre international d'après-guerre était relativement stabilisé au niveau géopolitique par l'hégémonie États-Unis, et sur le plan économique par les institutions internationales de Bretton Woods qui délimitaient les mouvements de capitaux et de ce fait accordaient une bonne marge de manœuvre, à l'intérieur de certaines limites, aux États-nations pour adopter

¹⁴ Le fordisme est ainsi nommé en référence à Henry Ford, un pionnier de l'industrie de l'automobile qui inaugura la chaîne de montage et promeut une certaine redistribution des profits à ses ouvriers pour encourager la consommation de masse (dont ses produits). Bien qu'il échoua dans cette dernière ambition (à cause de la crise de 1929) c'est l'action syndicale qui permit éventuellement le passage effectif au régime fordiste (Boyer, 2004 : 47).

des politiques répondant à des choix de société¹⁵. Ce régime dictait que les pays se devaient d'équilibrer ou de rééquilibrer leurs échanges, si bien qu'ils ne pouvaient dépenser durablement plus qu'ils ne produisaient. Les surplus et les déficits étant restreints, les montants disponibles pour des placements à l'étranger étaient forcément limités. Un tel système monétaire s'est avéré un compromis acceptable entre la rigidité du système de l'étalon-or en vigueur au tournant du 20^e siècle - et qui limitait de façon drastique les choix politiques des gouvernements - et l'anarchie monétaire des années 1930 où les pays occidentaux se sont tournés vers pratiques destructrices comme la dévaluation compétitive (Gilpin, 2000 : 76; Morin, 2006 : 22-25). Les règles encadrant les institutions internationales privilégiaient la stabilité et la croissance avant les activités commerciales; l'insertion internationale était donc plus permissive que contraignante (Aglietta 1997: 434; 2000b : 338; Boyer, 2004 : 100)¹⁶.

Bien qu'une trame commune fordiste vint soutenir les modèles de développement, il existait une multitude de configurations où chaque pays composait avec ses spécificités économiques, culturelles et politiques. En tenant compte de la synergie entre l'État, les entreprises, les citoyens, les syndicats et d'autres institutions comme le système d'éducation, plusieurs types de capitalisme avec leurs variantes sont identifiables. Les capitalismes se distinguent sur deux points essentiels : la nature du pouvoir des acteurs au sein des firmes (direction, travailleurs, actionnaires, État) et accessoirement le mode de financement de celles-ci (qui se fait en priorité soit par l'entremise des marchés financiers ou des banques); de même que sur l'importance relative accordée aux biens marchands et aux biens publics. Alors que chez les anglo-américains, par exemple, le capitalisme est fondé sur les lois du marché, en Europe et en Asie il se caractérise par l'importance du rôle de l'État et des valeurs

¹⁵ Le système de Bretton Woods répondait à la contradiction observée par Keynes entre l'horizon nécessairement à long terme de l'économie réelle et la tendance à court terme des activités spéculatives. Le dilemme fut résolu en réglementant les mouvements de capitaux, surtout le commerce des devises, pour que le commerce des marchandises puisse coexister avec la croissance et le plein emploi. Les priorités des marchés financiers produisent en effet un ralentissement de la croissance puisqu'elles se traduisent par des politiques d'austérité qui ont essentiellement pour objectif de juguler l'inflation.

¹⁶ Toutefois, comme nous verrons, si Keynes a pu faire accepter le contrôle des capitaux, il a échoué avec sa tentative de faire admettre la notion que les pays devaient travailler ensemble pour imposer ces contrôles.

communautaires dans le fonctionnement de l'économie (et même dans l'exercice du pouvoir au sein des entreprises).

L'approche la plus élémentaire, la moins nuancée, celle dite des Varieties of Capitalism (Hall et Soskice, 2001 : 19-21) va classer ces modèles de développement économique en deux grands groupes, soit les « économies libérales de marché » (ELM) qui sont essentiellement anglophones (États-Unis, Royaume-Uni, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande et Irlande)¹⁷ et les autres variantes que sont les « économies de marché coordonnées » (essentiellement l'Europe de l'Ouest et le Japon)¹⁸. La principale distinction entre les deux principales configurations se trouve au niveau des institutions et de leurs mécanismes de coordination. Dans la première, où la libre entreprise est valorisée, c'est en théorie le marché et donc les prix qui orientent les décisions des agents. Il s'ensuit que les firmes sont davantage sujettes à être acquises ou à se fusionner à travers l'activité boursière; les relations de travail sont conflictuelles et les syndicats relativement faibles; les inégalités sociales sont plus criantes aussi car seuls les individus sont responsables de leur état. Dans les EMC, où les économies sont plus mixtes, d'autres types de coordination y sont mis de l'avant, comme la délibération et la négociation, la priorité étant la cohésion sociale¹⁹. On préconise que la société doit compenser pour certaines disparités; dans une optique plutôt sociale en Europe tandis qu'en Asie priment le nationalisme et l'impératif du rattrapage économique. Il existe donc une certaine collaboration entre firmes et sur les lieux de travail, et la main-d'œuvre investit fortement dans l'acquisition de compétences, tous des facteurs favorisant une production de qualité (Thelen et Kume, 2006 : 11-12).

¹⁷ Par contre Amable (2005 : 178-181; 216; 231) classe l'Irlande au sein du groupe « européen continental » principalement à cause de ses pratiques néo-corporatistes au niveau des relations industrielles et de son système d'éducation public dont les programmes sont assez homogènes (ou peu discriminatoires). Comme le souligne également O'Donnell (2004 : 61-62) l'État irlandais est plutôt interventionniste en matière de politique industrielle.

¹⁸ Bien qu'il existe des distinctions entre les sous-types de catégories (Scandinavie versus Europe méditerranéenne) les similarités qui existent au niveau des mécanismes de coordination justifient, selon cette approche, l'existence de deux types génériques d'économies (ELM et EMC).

¹⁹ A contrario, le système parlementaire de Westminster est particulièrement propice aux expériences de réformisme radical dans la mesure où le scrutin uninominal majoritaire à un tour permet à un parti de gouverner sans partage (même sans avoir emporté une majorité des voix), que le pouvoir de l'exécutif y est quasi absolu, et qu'il repose sur l'affrontement permanent. Mais quand le pouvoir est partagé et que des coalitions sont nécessaires pour gouverner, les compromis sont de rigueur (Dobbin, 2000; Bernier et Garon, 2004 : 166; Hilbeling et al., 2004 : 116; Amable, 2005 : 318).

L'approche VOC explique le type de gestion des entreprises, la spécialisation industrielle et la répartition de la production parmi les pays développés par les incitatifs engendrés par les institutions socio-économiques, c'est-à-dire que toutes les firmes du monde – même quand elles évoluent au sein de la même industrie - sont influencées par la structure institutionnelle de leur pays (économies d'échelle dérivées de positions oligopolistiques; externalités générées par des réseaux de firmes engagées dans des activités similaires; nature du régime de propriété et du système financier; type de relations industrielles; système de formation; mode de gouvernance) dont le contrôle leur échappe mais qui leur offre des incitatifs et certains avantages comparatifs (Hall et Soskice, 2001 : 15-16; 37; Berger, 2005 : 41; Van Hootegen et Maenen, 2008)²⁰.

À ce titre, la diversité des modèles est confortée par l'intérêt commun des acteurs (incluant les employeurs) à miser sur les atouts institutionnels comparatifs qui ont permis aux industries nationales de se tailler une place sur le marché mondial. Étant donné la nature incertaine et de longue haleine de toute transformation d'un modèle de développement vers un autre, et compte tenu des coûts encourus, les acteurs économiques (qui ont investi dans les pratiques et les conventions liées à ces institutions) possèdent un intérêt inné dans la préservation des structures existantes. Même en période de changement dans l'économie mondiale, les acteurs ne chercheront pas à transformer ces institutions, du moins pas radicalement. Les États, par exemple, essaieront plutôt de promouvoir leurs avantages comparatifs au sein des organisations multilatérales, à défaut de quoi les acteurs tenteront d'adapter les institutions nationales, avec des réformes plutôt superficielles, aux nouvelles

²⁰ Si, par exemple, les firmes allemandes ou japonaises ont de longue date privilégiée la croissance des parts de marché, alors que les anglo-saxonnes cherchaient la rentabilité avant tout, c'est que les premières, ne pouvant se départir facilement de leurs employés, doivent conserver une part minimale de marché pour maintenir leur niveau d'activité. Par contre le capital patient, qui occupe une bonne partie de leur actionnariat, leur permet d'enregistrer une moindre rentabilité pendant un certain temps. De leur côté, les firmes anglo-saxonnes doivent, certes, répondre aux attentes d'actionnaires beaucoup plus exigeants, mais en revanche elles peuvent licencier avec plus d'aisance (Hall, 2002 : 263).

circonstances²¹. La nature des ajustements dépendra des négociations entre « modernisateurs » et « traditionalistes » (Fioretos, 2001 : 220; 242; Vitols, 2001 : 34).

Pour l'école de la régulation, les caractéristiques des économies libérales de marché sont essentiellement les mêmes que l'on décrites dans l'approche VOC. Pour ce qui est des économies de marché coordonnées toutefois, on propose une typologie qui serait davantage ventilée (tableau 2.1) pour tenir compte de spécificités propres à certains modèles : européen continental et méditerranéen; social-démocrate; asiatique (Amable, 2004; Boyer, 2004 : 60; 87-88). Cette catégorisation permet d'isoler et de classer autrement des cas « intermédiaires » comme la France, l'Italie ou le Japon mésocorporatiste, qui sont certainement plus proches du capitalisme coordonné que du capitalisme libéral, mais n'en possèdent pas moins des caractéristiques du second. Selon Boyer (2004 : 71-72) c'est en voulant s'opposer à tout prix aux analyses néoclassiques et leur fétichisme pour le capitalisme libéral de marché que l'approche VOC s'est cantonnée dans une opposition binaire des modèles de capitalisme. Dès lors, les économies étaient rangées selon un seul axe, trop simplifié, opposant le marché à la coordination hors marché. Cette approche est également trop centrée sur la firme comme le souligne Amable (2005 : 24) au détriment d'autres institutions comme le marché du travail, le secteur financier, l'État ou le système d'éducation qui ont également un impact sur les spécialisations scientifiques, technologiques et industrielles.

²¹ L'horizon électoral à court terme des politiciens n'est pas favorable aux grandes réformes qui bousculent tout sur leur passage. Les institutions politiques sont donc, pour la plupart, conçues de façon à éviter le changement (Bernard et Saint-Arnaud, 2003).

Tableau 2.1: Caractéristiques des quatre grands modes de régulation

	Régulation marchande	méso-corporatiste	publique/intégration	social-démocrate
Pays	États-Unis, Royaume-Uni, Canada, Australie	Japon (Corée)	France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Belgique	Suède, Finlande, Norvège, Danemark
Logique d'ensemble	La logique marchande est le principe organisateur de la quasi totalité des formes institutionnelles.	Principe de solidarité et de mobilité au sein d'une unité économique de grande taille et diversifiée quant à sa production.	Circuit économique façonné par les interventions publiques en matière de production, demande et codifications institutionnelles.	Négociations entre partenaires sociaux des règles régissant la plupart des composantes de la société et de l'économie.
Le rapport salarial	Décentralisation des négociations salariales, individualisation des rémunérations et segmentation du marché du travail.	Compromis salarial au sein de la grande entreprise, mais synchronisation des augmentations salariales.	Institutionnalisation forte des règles en matière d'emploi, de durée du travail, de salaire et de couverture sociale.	Traditionnellement centralisation des négociations collectives, sous la contrainte de compétitivité externe.
Compétences et éducation	Main-d'oeuvre fortement segmentée.	Éducation homogène, compétences développées dans la firme, mais dualisation du marché du travail.	Mobilité interne plutôt qu'externe de la main-d'œuvre.	Idéaux égalitaires dans l'éducation et les salaires.
La concurrence	Limites légales à la concentration, recomposition d'une concurrence oligopolistique à une autre.	Relativement intense sur le marché des produits entre grandes entreprises présentes sur un grand nombre de marchés.	Modérée car canalisée par des réglementations publiques ou des associations professionnelles, forte concentration du capital.	Petit nombre de grandes entreprises, par ailleurs fortement internationalisées, donc soumises à la concurrence.
La monnaie et la finance	Indépendance de la banque centrale, logique du marché financier, multiplication des innovations financières, fort contrôle des entreprises par la finance.	Relations de long terme stables entre la banque principale et un keiretsu, engagement des autorités dans les opérations des banques privées.	Importance des banques, sophistication relativement faible des services financiers.	Financement principalement bancaire. Aucune sophistication des services financiers.
Produits	Innovation de produits importante.	Adaptation des produits et des processus dans la phase de rattrapage, innovation de produits rapide après.	Adaptation lente aux changements du marché.	Importance de la qualité, des services et de la différenciation.

Tableau 2.1: Caractéristiques des quatre grands modes de régulation (suite)

L'État	Fragmenté en une série d'agences et d'instances de contrôle, fortes limitations à son extension par la concurrence sur le marché politique.	Assurer la fourniture des services collectifs et coordination qui ne peuvent être remplis par la grande entreprise. Rôle limité mais significatif.	Fort développement des interventions publiques : firmes, réglementation, dépenses publiques, couverture sociale...	Multitude des interventions publiques avec des transferts financiers et des réglementations étendues.
L'insertion internationale	Adhésion aux principes du libre échange, plus ou moins grande autonomie selon le statut et la taille (différenciation États-Unis/Royaume-Uni).	Choix en matière de commerce et de finance fixés par l'impératif de développement technologique et économique.	Traditionnellement, fort contrôle étatique des relations extérieures (tarifs, normes, quotas, restrictions aux flux financiers).	Petits pays, forte contrainte. Acceptation du principe de compétitivité à travers l'innovation technologique et organisationnelle.
Mode de régulation	Une régulation très largement marchande sous contrôle de dispositifs juridiques sophistiqués.	Ajustements au niveau méso-économique de la grande entreprises, marché et État seconds.	L'État au centre des ajustements macro-économiques, marchés et firmes s'adaptent à ses règles du jeu.	La négociation tripartite (patronat-syndicats-État) au cœur des formes institutionnelles.
L'innovation	Vagues schumpétériennes à partir d'innovations radicales, prépondérance d'une logique de brevet et d'individualisation des bénéfices de l'innovation.	Aptitude à copier et adapter les produits et procédés en opérant des innovations incrémentales mais profitables.	Innovations radicales supposant de grands investissements et un horizon temporel long. Adaptation des innovations de type fordiste, i.e. relativement centralisées.	Innovations liées à la résolution de problèmes sociaux et économiques, qu'elles soient marginales ou radicales.
La spécialisation	Secteurs liés aux innovations radicales : informatique, espace, pharmacie, finance et industrie des loisirs.	Secteurs nécessitant de la coordination et mobilisant une compétence localisée mais cumulative : automobile, électronique, robotique.	Secteurs liés aux grandes infrastructures publiques : transports, télécommunications, aéronautique, armement.	Secteurs répondant à la demande sociale (santé, environnement) ou exploitant les ressources naturelles par remontée technologique.

Source : Amable, Barré et Boyer, 1997; Amable, 2005

Donc, les traits distinctifs du modèle social-démocrate sont la protection modérée de l'emploi, le niveau élevé de protection sociale, des politiques actives sur le marché du travail, et des négociations collectives coordonnées. Le modèle continental ressemble au modèle social-démocrate mais l'État-providence y est moins développé, le système financier favorise les stratégies à long terme des entreprises, les négociations collectives sont coordonnées au niveau des branches ou de la nation et le marché du travail assez peu flexible. Son corollaire, le modèle méditerranéen, offre un niveau encore plus élevé de protection dans l'emploi mais une protection sociale plus limitée, la force de travail est relativement moins bien outillée,

avec un niveau d'instruction générale qui permet difficilement d'implanter des stratégies industrielles exigeant des niveaux élevés de qualifications et de salaires. Finalement, le modèle méso-corporatise asiatique dépend largement des stratégies d'affaires des grands conglomérats, en collaboration avec l'État et un système financier centralisé. La protection sociale y est rudimentaire et les marchés financiers sont assez peu sophistiqués; la stabilité vient des grandes compagnies. Pareillement aux préceptes du VOC, ces typologies ont leurs complémentarités institutionnelles : différents groupes de sociétés ont des systèmes congruents d'institutions économiques, sociales et politiques, qui les tiennent dans l'un ou l'autre des typologies.

2.2 La composition des particularismes nationaux

Une bonne dose d'histoire est de mise pour analyser l'origine de ces modes de régulation. Les normes qui les définissent ont été produites en réponse à des conjonctures politiques particulières et des crises structurelles. L'intervention de l'État a facilité la négociation de compromis sociaux entre les protagonistes à ces conflits. Ce rôle est essentiel dans la mesure où les acteurs sont généralement paralysés par l'incertitude dans les situations de crise majeure. Pour dénouer l'impasse, il faut une direction claire, susceptible de mener à la conclusion de nouvelles ententes institutionnelles et législatives, mais toujours à l'intérieur d'une logique particulière à chaque société.

Essentiellement, la diversité du capitalisme moderne relève des différents équilibres politiques et la question du changement institutionnel est une question d'économie politique et non de science économique comme le voudrait l'argument fonctionnaliste. Pour les néoclassiques, les agents rationnels ont tout intérêt à mettre en place des institutions qui vont gouverner leurs interactions stratégiques, mais c'est la compétition sur les marchés qui devra les engendrer. Certains auteurs institutionnalistes (Amitai Etzioni par exemple) trouvent réducteur ce postulat car, pour eux, les marchés ne peuvent exister qu'à partir du moment où il existe un degré de confiance qui va dépasser les limites de la rationalité pure (Boyer et Hollingsworth, 1997b : 451; Lévesque, 2001 : 3; Lévesque, Bourque et Forgues, 2001 : 116). En ce sens, la tradition et la confiance contribuent à ériger des institutions économiques

appropriées dans la mesure où l'activité économique s'inscrit toujours dans un réseau de relations (fondées sur la famille, la religion, les contacts personnels, etc.). L'approche française dite « des conventions » abonde dans le même sens, à savoir que des normes établies permettent aux échanges de se produire dans un cadre rassurant, loin de tout opportunisme démesuré. Pour ce faire, le marché comme forme organisationnelle devra être accompagné par d'autres conventions qui sont façonnées par les relations de proximité, par les réseaux et par le bien commun. Des interventions de type collectif dans l'activité économique empêcheront qu'un agrégat d'individus, guidés par leurs excès de rationalité, ne poursuivent des objectifs qui nuiront éventuellement à leurs propres intérêts (Les régulationnistes vont s'inspirer des concepts institutionalistes, mais ils y ajouteront aussi la notion du pouvoir afin d'expliquer la logique des solutions communautaires et non opportunistes. C'est en effet par le biais du politique, étant donné le pouvoir persuasif et coercitif de l'État, que sont aménagées et par la suite recomposées les institutions nécessaires à cette fin (Boyer et Hollingsworth, 1997b : 453). Ces processus expliquent pourquoi les politiques économiques et sociales des pays industrialisés ont divergé d'un pays à l'autre après la Deuxième Guerre mondiale. Elles sont la rencontre des normes traditionnelles, de clivages sociaux et de structures sociales propres à chacun d'eux.

En effet, les contingences historiques des modèles productifs fordistes furent établies sur les cendres de la Deuxième Guerre mondiale, mais certains éléments remontent encore plus loin. Historiquement dépourvue de colonies, l'Allemagne par exemple, n'était parvenue à s'imposer sur les marchés extérieurs qu'avec sa compétitivité industrielle, si bien qu'au début du 20^e siècle l'industrie allemande était devenue la plus importante d'Europe grâce à sa capacité d'innovation, mais aussi avec sa faculté d'attirer des gens talentueux qui ne pouvaient espérer faire carrière dans les colonies ou la finance, comme ce fut le cas au Royaume-Uni (Battiau, 2002 : 43; Pesin et Straussel, 2006 : 57). Lorsqu'on tente de comprendre le système socio-économique allemand, on ne peut contourner non plus le rôle historique des guildes, qui influencèrent le caractère associatif des producteurs²² et le système

²² Quant à la reconnaissance formelle du droit d'association pour les travailleurs, elle remonte à la fin du 19^e siècle alors qu'un fort courant intellectuel d'inspiration nationaliste, actif dans les universités et les organes étatiques, en faisait un des piliers de la stabilité sociale essentielle à sa vision patriotique de l'Allemagne (Jacoby, 1991 : 182). Par ailleurs, des comités d'entreprise existaient déjà au milieu du

de formation de l'Allemagne moderne, dont certains éléments du modèle (comme les prestations sociales) remontent également à Bismarck ou à Guillaume II. Et que dire de l'influence du *caméralisme* allemand sur le rôle économique de l'État. Dans son étude historique du discours économique allemand, Tribe (1995) fait ressortir la continuité des préoccupations qui animent tant le *caméralisme* du 19^e siècle que l'*ordrolibéralisme* d'après-guerre, c'est-à-dire le besoin d'un État bienveillant qui assure le bien-être de la population et le maintien de l'ordre public, l'un n'allant pas sans l'autre.

Ailleurs, au Japon, l'entreprise de modernisation par le haut, décidée sous la dynastie des *Meiji*, fut lourde de conséquences. En France, l'anti-libéralisme est profondément ancré car l'État y créa la nation et le libéralisme est l'antithèse des idéaux de la Révolution française et des cinq républiques suivantes, soit le centralisme (héritage jacobin), le dirigisme, un gouvernement fort, l'égalité et la solidarité. De gauche comme de droite, les gouvernements y sont imprégnés d'un colbertisme laissant un grand espace aux pouvoirs publics dans le développement économique et social du pays. Rien d'étonnant non plus à ce que le Royaume-Uni fut le premier pays à se détourner de la production manufacturière pour se consacrer à la finance et aux services. Étant à la tête d'un empire colonial jusqu'à la Deuxième Guerre mondiale, le statut de monnaie de réserve de la livre sterling et l'universalité de la langue anglaise dans le monde des échanges internationaux qui en découlèrent ont encouragé cette spécialisation (Battiau, 2002 : 51). Encore aujourd'hui, la City de Londres conserve facilement son deuxième rang parmi les places financières internationales (et sa première place sur le marché des changes) même si l'économie britannique est plutôt d'importance moyenne.

19^e siècle, et pendant la Première Guerre mondiale les entreprises liées à l'effort de guerre devaient obligatoirement mettre sur pied des conseils d'établissement (Rondot et Bélanger, 2003 : 3; Buck et Shahrim, 2005 : 51; Pesin et Strassel, 2006 : 73-74).

2.3 Description conceptuelle des modèles de capitalisme

2.3.1 Le modèle libéral

Il faut d'abord comprendre que le modèle libéral valorise le marché par rapport à toute forme de coordination et le risque à la stabilité. Aux États-Unis, l'archétype, l'économie concurrentielle capitaliste est peu obstruée par l'intervention de l'État puisque les pouvoirs économiques de celui-ci sont limités par un système de *checks and balances* (ou contrepoids) défavorable à toute forme d'autoritarisme au sein du pouvoir politique. C'est ainsi que la séparation des pouvoirs rend pratiquement impossible le contrôle du Congrès par l'exécutif tandis qu'un des rôles du Sénat est de contrer la tendance de la Chambre à ratifier des lois. Cette méfiance envers l'État remonte à l'« auto-gouvernement » des premiers colons (qui fuyaient l'hégémonie exercée en Angleterre par la Couronne et l'Église anglicane) et ensuite à la Révolution de 1776 qui se fit au nom de la lutte contre le despotisme et l'arbitraire du gouvernement colonial (Farnetti et Warde, 1997 : 43). Selon la démonstration d'Huntington (1966) l'ordre politique états-unien fut marqué par son isolement vis-à-vis de l'Europe occidentale. En effet, les colons avaient gardé une conception médiévale du politique, où la souveraineté demeure diffuse, enfouie dans un chevauchement de compétences. La légitimité découle de l'appel à une loi fondamentale, parsemée de références religieuses qui vont au-delà de l'intervention humaine. Cette tradition s'est perpétuée aux États-Unis dans son système politique sans véritable centre, régi pour l'éternité selon la constitution. À l'encontre de l'Europe occidentale, les États-Unis n'auront jamais connu de véritable État ni son effet régulateur sur les relations sociales. En effet, celles-ci ne doivent pas être soumises à la réglementation humaine changeante et donc aléatoire.

À la base du lien qui unit le capitalisme états-unien au modèle des économies libérales de marché, il y a le droit commercial anglais (le *common law* ou droit coutumier) issu de la lutte entre la bourgeoisie et la monarchie qui a favorisé un encadrement juridique de l'entreprise favorable aux propriétaires, une spécificité par rapport aux autres modèles, européens ou asiatiques (McQuaig, 2004 : 224-225; Amable, 2005 : 135-136). Le droit romano-germanique, ou droit civil, est quant à lui le produit de sociétés plus cohésives où la

notion d'ordre public est fondamentale, ce qui impose des contraintes à l'activité économique. Ces deux visions du droit sont donc le produit de choix politiques et civilisationnels influencés par les luttes de classes (Gerbier, 1999: 45; Jacoby, 2001; Kalff, 2005 : 215). Par exemple, le *common law* se veut particulièrement favorable au développement des marchés en interposant des juges entre l'État et ceux-ci, protégeant ainsi la propriété privée vis-à-vis l'arbitraire étatique²³. Dans cette culture politique, le contrat fixé librement est la marque même des rapports entre individus libres. Au contraire, le code civil relègue le juge à une position subalterne, les droits de propriété étant de ce fait plus fragiles face au pouvoir (Verdier, 2001 : 30).

Si le système états-unien privilégie les intérêts privés, la régulation étant de type marchande plutôt que de nature publique, il est juste cependant de préciser qu'aux États-Unis les religions ont traditionnellement servi de contrepoids à l'individualisme. Et, fait paradoxal, la propension au litige due à l'imposante machine judiciaire tient en respect l'entreprise privée (Niola, 1997; Luttwak, 1999). En outre, ce qui rend le modèle états-unien supportable sur le plan de l'équité c'est que la régulation économique plutôt sommaire est en partie compensée par l'interventionnisme du gouvernement en matière de réglementation des valeurs sociales. C'est l'explosion des revendications provenant des groupes autrefois sous-représentés (femmes, minorités ethniques, gais et lesbiennes) qui a motivé cet activisme (Yergin et Stanislaw, 1998 : 381; Luttwak, 1999). C'est dans sa version destinée à l'exportation, souvent approximative, que le modèle états-unien prend sa forme pure et dure, où les nuances et le contexte sont évacués. Comme le fait valoir Michel Albert (1991) : « Lorsqu'il s'exporte, le capitalisme américain n'apporte pas dans ses bagages ses propres antidotes : légalisme, sens moral, sens civique et esprit d'association. La version exportée vénérée par les ultra-libéraux européens est donc plus dure. »

²³ Dans le droit des affaires et la réglementation des entreprises par exemple, le droit états-unien repose sur une analyse de type coûts-bénéfices qui tient compte des effets de toute nouvelle règle sur la croissance et les firmes y jouissent de la présomption d'innocence. En Europe, c'est le principe de précaution qui domine et l'action préventive est de mise. Ces choix reflètent la Constitution états-unienne où tout est permis à moins d'être proscrit explicitement tandis que la tradition napoléonienne codifie tout ce qui est permis et interdit le reste (« Charlemagne : Brussels Rules OK », in *The Economist*, 22 septembre 2007, p. 52).

2.3.1.1 Les organisations

Dans les ELM, la prévalence des relations contractuelles produit des liens qui s'entretiennent sur un temps relativement court et donnent une place de choix à la responsabilité de chacun. Le type de modèle organisationnel de la firme contemporaine s'inscrit dans le fonctionnement du marché financier qui tend à privilégier lui aussi les résultats à court terme des entreprises. Dans ce type de capitalisme, la capitalisation boursière est élevée, les investisseurs institutionnels occupent une place importante dans la capitalisation des firmes, et il existe une rentabilité élevée du capital avec une forte distribution de dividendes (Groenewegen, 1997:335; Farnetti et Warde, 1997; Orléan, 1999 : 236-239; Hall, 2002 : 258; Buck et Shahrim, 2005 : 45-46; Artus, 2007). La construction de l'appareil productif passe ici par une « sélection darwinienne » où la concurrence élimine les moins performants. Elle empêche ces derniers de subsister à l'abri des situations privilégiées, forçant tous et chacun à s'améliorer continuellement.

Sur le plan meso organisationnel (au niveau des industries) les entreprises elles-mêmes se considèrent plus comme des concurrentes (ou même des prédatrices) potentielles que comme des partenaires ou des alliées; il existe donc peu de coordination entre elles. Les associations industrielles ou sectorielles sont notamment restreintes dans leur champ d'action par les lois antitrust, plus sévères aux États-Unis qu'ailleurs en Occident, et par la concurrence de type pluraliste qui marque les relations entre les groupes d'intérêt et le rapport de ces derniers avec l'État (Schmitter, 1990; Coleman, 1990). Aux États-Unis, toute velléité monopoliste est vue avec suspicion dans la culture politique et le gouvernement n'a jamais voulu reconnaître, ne serait-ce que symboliquement, un représentant hégémonique du monde des affaires (ou du travail), perpétuant la fragmentation des associations, ce qui affecte notamment leur représentativité et donc leur légitimité (Salisbury, 1979 : 216-222). Par ailleurs, l'ascendant du milieu des affaires sur le monde politique et la désorganisation des travailleurs rendent moins impérative la cohésion de celui-ci (Jacoby, 1991 : 179; C.Gordon, 1998).

Il n'existe pas non plus de consensus aux États-Unis quant à la pertinence des politiques industrielles étant donné les conflits idéologiques inhérents à toute forme d'interventionnisme. C'est donc, sauf en temps de crise nationale, le marché qui détermine l'allocation des ressources, les standards techniques ou les niveaux de formation. Certes, l'État fédéral et les États fédérés fournissent aux entreprises un soutien important, mais cela se fait ponctuellement, de façon informelle et décentralisée, ou afin de résoudre quelques difficultés temporaires, sans qu'un plan d'ensemble ou qu'une politique industrielle digne de ce nom ne soit en vigueur. Ces interventions *ad hoc*, peu coordonnées ou structurantes, dépendent surtout du rôle des nombreux groupes de pression qui exercent un lobbying insistant auprès des autorités au nom des grands acteurs de l'activité économique. Les mesures qui répondent à ces démarches sont forcément particulières car parmi ces groupes, aucun ne peut prétendre à une vision d'ensemble en matière de politique économique (C.Gordon, 1998; Bibeau, 2000: 85; S. Cohen et al., 2003 : 22; Prestowitz, 2003 : 73; Lee, 2005; Vogel, 2006 : 64-65; Porter, 2008).

La « balkanisation » du gouvernement fédéral est un autre obstacle à la cohérence macro économique; le Département du Commerce par exemple ne disposant pas de l'autorité qui lui permettrait d'orienter les politiques publiques au nom des manufacturiers états-uniens, même quand ces derniers vivent des moments éprouvants; un handicap qui devient encore plus prononcé lorsque les républicains sont au pouvoir. Avec la coordination très lâche qui caractérise les relations entre le gouvernement et l'industrie, de même qu'entre l'appareil législatif et les agences fédérales chargées de faire respecter les lois, il est très difficile de garder en vie des ententes conclues entre les acteurs. Conséquemment, ces derniers cherchent d'abord à exploiter les aléas conjoncturels pour avancer leurs pions, par exemple lorsqu'il y a des permutations au niveau du pouvoir (Schneider, 1985 : 188-190)²⁴.

Il existe par contre une politique industrielle plus implicite : certains réseaux constitués par l'État avec des universités et certaines firmes ont développé de nouvelles branches d'activité qui pouvaient combler des besoins collectifs en matière sanitaire,

²⁴ Voir aussi Jonathan Weisman. « Bush Economic Aide Says Government Lacks Vision », in *Washington Post*, 13 décembre 2003; Sholnn Freeman. « Detroit Waves Flag That No Longer Flies », in *Washington Post*, 19 août 2006, p. A1.

d'énergie ou de défense nationale (Hollingsworth, 1996 : 192; Malecki, 1997 : 242; Villemeur, 2007 : 67-68). Compte tenu des externalités générées par ce genre d'activité, seuls des réseaux (clusters) où sont partagés les connaissances et les risques sont capables de telles réalisations. Les marchés publics représentent un autre levier utilisé par les divers paliers de gouvernement pour assister à la création de champions nationaux, notamment dans les TIC, ou soutenir les fournisseurs locaux, dont les PME (National Research Council, 1999; Villemeur, 2007 : 43-46)²⁵. En matière de commerce extérieur, l'interventionnisme existe aussi sous la forme d'une agence publique d'aide à l'exportation comme l'*American Export-Import Bank* (ou Banque fédérale américaine de financement des exportations) qui dispose d'une ligne de crédit (qui fut doublée jusqu'à hauteur de 100 milliards \$ sous l'administration de George W. Bush). Sa mission officielle est d'accompagner les firmes exportatrices, surtout dans les moments difficiles, en octroyant par exemple des prêts à taux préférentiel aux acheteurs de leurs produits. L'agence offre également des garanties de crédit que des banques commerciales hésiteraient de prime abord à consentir à des firmes brassant des affaires avec des pays plus ou moins stables (Cohen et al., 2003 : 19; 174; Nyahoho, 2004 : 52-55; Weiss, 2005a : 737-739).

Dans la micro-économie, au niveau des firmes, les particularités des modes d'organisation états-uniens sont aussi bien réelles. En effet, l'intérêt des actionnaires est central au modèle anglo-américain, plutôt individualiste. Ce biais peut ne pas être socialement optimal. Sur le plan juridique par exemple, l'entreprise n'a de comptes à rendre qu'à ses actionnaires, parfois aux dépens des employés et des communautés, surtout quand la notion de rentabilité entre en conflit avec la stabilité de l'emploi ou le maintien d'un lieu de production. Les décisions sont donc marquées par les rapports de force plus que par les compromis.

²⁵ Aux États-Unis, les firmes étrangères n'occupent que 2% du marché des commandes publiques (Weiss, 2005a: 736-737; Christian Chavagneux. « Les Américains très protectionnistes », in *Alternatives économiques*, no. 255, février 2007, p. 70).

Les statuts juridiques spécifiant que le principal objectif de la firme aux États-Unis est de maximiser le rendement sur l'avoir des actionnaires remontent au début du 20^e siècle²⁶. Il était nécessaire à cette époque de réunir de grandes quantités de capitaux afin pour alimenter les grandes firmes qui allaient servir ce marché en expansion. Les propriétaires de ces capitaux, en prenant des risques véritables, devenaient en contrepartie les principaux bénéficiaires des succès de la firme. En outre, les lois antitrust qui limitent la participation des institutions financières au capital des entreprises eurent pour effet de réfréner l'engagement des banques dans la coordination de l'économie états-unienne. À partir de ce moment, les firmes non-financières devaient se tourner vers les marchés financiers, et se plier aux caprices des actionnaires pour se capitaliser (Hollingsworth, 1996 : 186; Kochan, 2000: 330).

2.3.1.2 Les marchés financiers

Dans les pays anglo-saxons, on accepte plus volontiers les préceptes de l'économie classique, pour qui la spéculation sur les marchés secondaires permet à la main invisible, c'est-à-dire l'ensemble des transactions sur les marchés, de garantir la désignation d'un prix correct auquel peuvent se référer les producteurs afin d'orienter leurs stratégies (Dore, 1996 : 42). En théorie, le recours aux marchés financiers permet aux entreprises de partager les risques et les bénéfices avec une multitude d'actionnaires, ce que Perret (1999 : 150) appelle : multiplier les interdépendances pour éviter les rapports de dépendance (qu'on retrouve avec son banquier par exemple). L'organisme de surveillance, la *Securities and Exchange*

²⁶ Au sens juridique l'entreprise possède un statut de personne morale, grâce à l'interprétation faite - à la fin du 19^e siècle - par la Cour Suprême des États-Unis du 14^e amendement de la Constitution américaine qui visait à l'origine à protéger les esclaves en reconnaissant leur droit légal d'exister comme personne (Hartmann, 2002; Bakan, 2004). À titre de personne morale, l'entreprise obtenait des droits (contre l'arbitraire de l'État par exemple) qui venaient s'ajouter aux obligations qu'elle avait déjà. L'avantage de cette désignation, pour ses propriétaires et les actionnaires, était que seule la corporation pouvait dorénavant être tenue responsable des torts commis en son nom, mettant les individus concernés à l'abri des poursuites judiciaires. Mais aussi, l'entreprise est une personne morale qui se préoccupe uniquement de profits. C'est le jugement d'un tribunal du Michigan contre Henry Ford qui fit jurisprudence sur ce point. Il trancha en faveur de quelques actionnaires de sa firme qui voyaient d'un mauvais œil ses politiques distributives en faveur de ses clients et ses employés, des pratiques qui avaient pourtant comme objectif d'élargir le marché potentiel pour ses voitures. Selon le verdict : «...dans le système américain toute entreprise a pour objectif premier et doit être organisée d'abord pour le profit de ses actionnaires » (Izraelewicz, 1999 : 259).

Commission (SEC) oblige les entreprises à publier le nom des actionnaires détenant plus de 5 % des droits de vote dans le capital-action d'une firme. Considérés alors comme des initiés, ces derniers doivent rendre publique toute transaction impliquant celle-ci. Ces règles, marquées par la méfiance des États-Uniens envers toute forme de pouvoir centralisé, furent introduites dans les années 1930 pour mettre fin aux collusions et la frénésie spéculative qui avaient provoqué l'effondrement de Wall Street et ensuite la Grande Dépression (Hawley et Williams, 1996; J.Scott, 1997). Elles ont contribué à garder une certaine distance entre les actionnaires et les entreprises, ce qui n'est pas sans incidence sur les coûts d'agence et tout le phénomène de la *corporate governance*²⁷. Les fonds de placement peuvent facilement s'engager et se désengager avec des participations très faibles dans les entreprises, soit généralement moins de 1% du capital social (Farnetti 1998; Gréau, 1998 : 195; Sauviat, 2004 : 109; 114-115).

Les Japonais et les Allemands ont, de leur côté, inventé des systèmes financiers capables de différer les gains immédiats afin d'investir à long terme dans l'intérêt national, et le coût du capital y est donc moins élevé historiquement qu'au États-Unis²⁸. Traditionnellement, les banques allemandes ont coordonné et supervisé l'activité industrielle (Katzenstein, 1985: 69; Kogut et Walker, 2004 : 22; Buck et Shahrim, 2005 : 51-52; Pesin et

²⁷ Par exemple, lorsque le capital-action d'une entreprise est disséminé parmi un nombre élevé d'actionnaires, celle-ci est davantage exposée à une offre publique d'achat (OPA) si le titre végète. Cette contrainte exerce une pression énorme sur les dirigeants pour entretenir la valeur de l'action.

²⁸ Les systèmes financiers ne sont pas supérieurs l'un à l'autre mais ils génèrent différents types de croissance (Aglietta, 1995: 41-51; Baker et Fung, 2001: 21; Hall et Soskice, 2001 : 10; Chesnais, 2002 : 113; Perraton et Clift, 2004 : 222-224; Gréau, 2005: 184-185; Pesin et Strassel, 2006: 71-73). Le capitalisme relationnel par exemple encourage la circulation de l'information interne au sein du consortium des prêteurs, un gage de la qualité des engagements financiers qui permet de tolérer des niveaux plus élevés d'endettement des entreprises et qui, du reste, leur permet de traverser les récessions sans crainte de devoir être liquidées. L'accès aux capitaux produit en conséquence des taux d'investissement élevés propres aux activités industrielles lourdes. Dans l'autre modèle, l'absence d'une source interne d'information sur les firmes empêche les marchés financiers de faire la distinction entre les firmes valables et les moins bonnes, ce qui n'incite pas à financer les investissements longs, ou sinon à exiger des rendements plus élevés pour compenser le risque accru. En conséquence, les firmes doivent parfois se résoudre à autofinancer leurs projets. Mais quand il existe une diversité d'opinions chez les investisseurs, le capitalisme à dominante financière peut voir différents acteurs prendre une variété de positions. Ce type de système a donc des atouts indéniables, surtout quand les retours anticipés sur l'investissement sont incertains, ce qui est le cas des projets innovants liés aux nouvelles technologies. Mais un dynamisme innovateur n'est compatible avec un actionariat dispersé (comme aux États-Unis) que s'il existe un nombre suffisant d'individus capables de financer la création d'entreprises nouvelles.

Strassel, 2006 : 65-76). Dans le modèle rhénan, les réseaux d'entreprises sont organisés verticalement autour des grandes banques polyvalentes et des compagnies d'assurances, de qui elles dépendent pour que l'approvisionnement en capitaux leur soit garanti sur une longue durée. Les participations croisées entre les entreprises ont tissé une toile où le soutien mutuel concède une bonne marge de manoeuvre aux gestionnaires face aux pressions des marchés boursiers. Ils peuvent ainsi voir à la croissance de leur entreprise sur un horizon à plus long terme puisque celle-ci se trouve à l'abri de potentielles offres publiques d'achat (OPA) hostiles (dont le concept même est étranger à la culture consensuelle) ou de ventes massives d'actions. De plus, la solidarité entre les partenaires protège l'indépendance des firmes considérées comme stratégiques contre les acquisitions non désirées en provenance de l'étranger. Il existe en effet une certaine méfiance envers les acquisitions par des capitaux étrangers qui s'explique par la peur qu'elles ne remettent en question les relations généralement constructives nouées entre les parties prenantes²⁹.

En remontant dans l'histoire, on constate que dans son évolution l'économie capitaliste a façonné la diversité des formes dominantes de contrôle parmi les pays industrialisés (J.Scott, 1997: 240). Dans la deuxième moitié du 19^e siècle, l'hégémonie britannique fut contestée avec l'industrialisation accélérée de quelques concurrents, en riposte notamment à la menace que représentait le capital britannique pour leurs bourgeoisies respectives. Cette industrialisation plus tardive des États-Unis, de l'Allemagne, de la France et du Japon a transformé le « système-monde » en conduisant l'activité économique vers des formes plus « organisées », donc moins libérales. Aux États-Unis par exemple, on vit le remplacement graduel des firmes de propriété familiale par des corporations à capital ouvert (qui correspondent davantage à une production structurée à grande échelle) et le recours au

²⁹ Il existe deux écoles de pensée au sujet des implications sociales liées à l'existence de ces réseaux (Kogut et Walker, 2002 : 24). Selon la perspective néo-corporatiste, ils apportent à leurs membres des bienfaits réciproques en produisant des externalités positives, comme la circulation de l'information et la coordination des agents. Les sceptiques (libéraux) répondront que ces réseaux créent des problèmes d'agence qui sont inhérents aux marchés financiers corporatistes, où certains actionnaires dominants ont des privilèges excessifs par rapport aux actionnaires minoritaires. Parallèlement, l'apport de capitaux aux entreprises n'obéit pas toujours à de strictes considérations de rentabilité, ce qui nuit à l'efficacité du système.

protectionnisme qui accompagna la montée en puissance du pays tout au long du 19^e siècle³⁰. En Prusse, en France et au Japon, la réunion du capital bancaire et industriel allait de pair avec l'interventionnisme croissant des États-nations pour soutenir l'entreprise privée domestique et pour mieux rivaliser avec le Royaume-Uni. Ils le firent grâce à des industries (sidérurgie, chimie) qui, à la différence du textile alors au centre de la révolution industrielle britannique, exigeaient des investissements considérables que seul le concours des banques et de l'État pouvait satisfaire (Aglietta, 1995 : 41; Pesin et Strassel, 2006 : 66-67; Eichengreen, 2007 : 4).

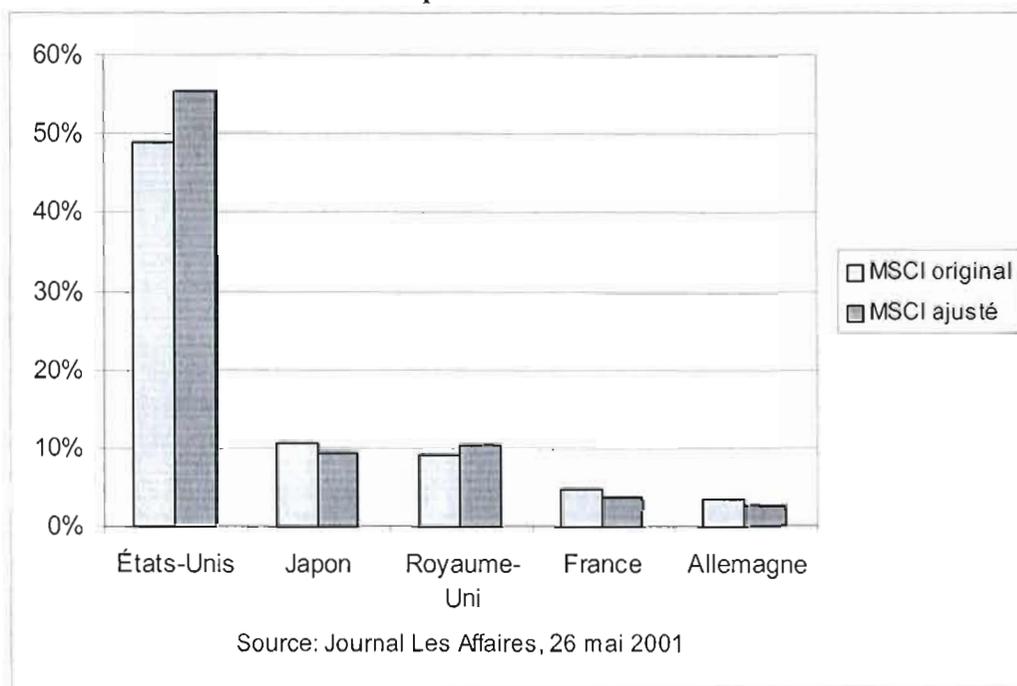
La difficulté d'obtenir du capital patient aux États-Unis repose sur un défaut de fonctionnement du système lui-même, c'est-à-dire la priorité qu'il accorde à la logique financière sur la logique industrielle, puisque les banques d'affaires, qui en sont les piliers, n'ont aucun intérêt à faire des investissements sur un horizon de longue durée. En effet, leurs revenus proviennent en grande partie des commissions touchées lors des transactions par rapport à des dividendes ou des revenus d'intérêts qui seraient liés à des activités productives (Luttwak, 1999 : 165; Kalff, 2005 : 107-111). Donc pour elles, l'argent investi à des fins productives est à toute fin pratique de l'argent qui dort, inutile. Par ailleurs, les investisseurs institutionnels étant soumis à des objectifs de rendement trimestriels, ils n'hésiteront pas à se départir des titres d'une entreprise, fut-elle saine et performante, du moment où ses perspectives de plus-value boursière à court terme sont douteuses (Sauviat, 2004 : 109-111). Il s'agit donc ici d'une distinction importante entre les deux modèles de gouvernance. Le modèle rhénan de contrôle de la direction étant de nature interne (par les salariés, le conseil

³⁰ Bairoch (1994) décrit les États-Unis comme un bastion du protectionnisme dès la fin du 18^e siècle, l'argument étant que l'industrialisation n'était possible, face à la domination britannique, qu'à l'abri d'une protection douanière. C'est le premier secrétaire au Trésor, Alexander Hamilton qui, en étant persuadé que l'avenir de son pays résidait dans l'abandon de sa spécialisation agricole au profit de l'industrialisation, mit en place une politique de protection des industries naissantes. Contrairement aux recommandations de penseurs libéraux tels Adam Smith ou Jean-Baptiste Say on assista, entre 1789 et les années 1940, à une levée assez constante des barrières tarifaires aux États-Unis (S. Cohen et al. 2003 : 29-31; Chang, 2003; Chavagneux, 2005; CNUCED, 2006 : 175-176; Chorev, 2005 : 40-45). Ce n'est qu'après la Deuxième Guerre mondiale, une fois leurs principaux rivaux décimés et sous la pression des industries exportatrices, que les élites états-uniennes adoptèrent la philosophie libre-échangiste.

de surveillance, les grandes banques)³¹ tandis que chez les anglo-saxons il est plutôt de nature externe (par le marché des fusions-acquisitions, les agences de notation). Pour illustrer notre propos, nous présentons le graphique 2.1 qui montre l'indice mondial de référence de la banque d'affaires *Morgan Stanley Capital International* dont la pondération originale était basée sur la capitalisation totale des marchés boursiers nationaux. En 2001 elle entreprit d'ajuster cette pondération afin de refléter les écarts au niveau de la disponibilité des actions sur le marché, c'est-à-dire en tenant compte du « monopole » exercé par les noyaux durs d'actionnaires dans certains pays. Le graphique nous permet de constater d'une part que la capitalisation boursière des marchés anglo-saxons se veut-elle disproportionnée par rapport à leur poids réel dans le PIB mondial. En effet, le PIB des États-Unis est deux fois et demi plus élevé que celui du Japon mais leur capitalisation boursière est cinq fois et demi plus forte, tandis que l'économie japonaise vaut deux fois et demi celle du Royaume-Uni dont la capitalisation boursière est pourtant supérieure à celle du Japon. D'autre part, la composition ajustée selon la disponibilité réelle des actions met aussi en lumière comment le destin des firmes anglo-saxonnes se joue, plus qu'ailleurs, sur le marché.

³¹ Les économies plus coordonnées ont aussi leurs critiques. Les libéraux prétendent que la grande tolérance des actionnaires majoritaires peut s'avérer contre-productive de plusieurs façons. Une certaine complaisance protégera en effet les chefs de direction des séquelles qui, en d'autres circonstances, pourraient découler d'un bilan défectueux; elle protège aussi les firmes contre les offres publiques d'achat, nuisant de ce fait au rendement sur le capital (*The Economist*. « Survey on European Business », 29 avril 2000: 6;12).

Graphique 2.1: Pondération en terme de la capitalisation boursière mondiale de l'indice MSCI All World Country Free World Index avant et après l'ajustement en 2001 qui visait à refléter les actions réellement disponibles sur les marchés



2.3.1.3 Les relations de travail

Aux États-Unis les firmes disposent d'une grande latitude vis-à-vis de leurs salariés, surtout depuis les années 1980 alors qu'elles ont profité du ralentissement économique, d'un environnement idéologique favorable³², et de la faiblesse relative des syndicats pour imposer, le plus souvent unilatéralement, de nouvelles formes plus individualisées d'organisation du travail, en plus de modifier le processus des négociations collectives (Bélanger et Lévesque, 1992). Depuis, la vision néo-libérale des relations de travail s'est profondément enracinée chez les employeurs. Dans cette optique, fortement inspirée des juristes et des économistes de l'école de Chicago³³, les syndicats sont perçus comme des « empêcheurs de tourner en

³² Le congédiement en bloc par l'administration Reagan des 12,000 contrôleurs aériens, pendant une grève jugée illégale à l'été de 1981, est reconnu avoir donné le feu vert aux employeurs pour redéfinir les relations de travail aux États-Unis. Désormais on pouvait non seulement vaincre un syndicat mais aussi l'abolir.

³³ Voir entre autres les travaux de Lewis (1986) dont l'argumentaire débute avec la prémisse que les syndicats exercent un monopole sur le marché du travail et, comme tout monopole, ils profitent d'une

rond » si l'on veut qui, par leur volonté de transgresser les lois du marché, nuisent à la compétitivité industrielle des États-Unis. Pour les néoclassiques en effet, les salariés ne devraient être rémunérés que strictement en fonction de leur productivité marginale, c'est-à-dire qu'ils méritent seulement ce que vaut la production qu'ils génèrent. La spécialisation, la formation et l'effort sont tous des facteurs déterminants à cet égard et si les rémunérations sont contrastées, c'est tout simplement qu'il y a de bons et de mauvais employés, pas parce qu'il existe de bons et de mauvais emplois. Puisque la différenciation entre les salariés est essentiellement d'ordre méritoire, il revient donc à la loi de l'offre et la demande de déterminer leurs conditions de travail³⁴.

Donc la guerre contre les syndicats se fera au nom de l'adaptation. Les salariés deviennent ici des facteurs de production, une variable d'ajustement, et la réglementation du marché du travail (assurance-chômage, salaire minimum, syndicats) empêche celui-ci de s'équilibrer spontanément. Comment s'étonner alors qu'avec un taux de 12,5% en 2004 (et

situation de rente. Celle-ci s'exerce aux dépens de la collectivité puisque les syndicats vont chercher des salaires artificiellement élevés pour leurs membres, ce qui aurait des incidences à la baisse pour la productivité et l'emploi en général. Pourtant, Cardebat (2002 : 68-69) fait état d'études anglo-saxonnes démontrant que c'est le pouvoir de marché de la firme qui explique l'existence de la rente. Le taux de syndicalisation est plus ambigu, le syndicat rendant possible l'appropriation d'une partie de cette rente par les salariés.

³⁴ Cette vision des relations de travail ne convainc pas la branche dite « institutionnaliste » de l'économie du travail qui rejette la notion voulant que le marché du travail se prête au jeu de la concurrence; ce marché diffère des autres principalement parce que l'objet de l'échange, la force de travail, possède une volonté propre. Le salaire joue ici un double rôle : il motive le salarié en plus d'équilibrer l'offre et la demande. En outre, certains employeurs détiennent un pouvoir de « monopsonie » sur leurs salariés, si bien qu'ils peuvent se permettre de les payer moins cher que justifié sans avoir à craindre des démissions en série (on pense à Wal-Mart notamment). Ce pouvoir de monopsonie existe quand la force de travail est peu mobile ou peu consciente qu'il existe de meilleures alternatives. Par ailleurs, l'intervention du gouvernement sur le marché du travail (lois sur le salaire minimum, protection du droit d'association, lois anti-briseurs de grève) peut trouver une justification à travers l'impératif d'équilibrer le rapport de force qui existe entre employeurs et salariés. C'est-à-dire que l'échange apparemment volontaire, où les salariés vendent leur force de travail contre un salaire, se produit dans un contexte de contrainte mutuelle où chaque partie possède un droit légal de garder pour elle ce que l'autre désire (le travailleur n'est pas obligé de travailler et en conséquence l'employeur n'est pas obligé de verser un salaire) et chacun utilise ce droit pour négocier avec l'autre partie. Mais le degré de coercition est inégalement réparti à cause de la subordination des salariés dans l'organisation du travail. L'employeur jouissant d'une plus grande sécurité financière, il peut résister plus longtemps qu'un travailleur affamé ce qui rend la négociation inique (Fried, 1998 : 49-50; Blinder, 2000; Aglietta et Berreri, 2007 : 201).

seulement 7,8% dans le secteur privé)³⁵ les travailleurs états-uniens soient les moins syndiqués parmi les grands pays industrialisés, à l'exception de la France qui présente un taux de syndicalisation de 9,1 %. Cependant, les contextes sont différents puisqu'une minorité de syndiqués dans les organisations françaises arrive à négocier des contrats de travail qui ont force pour l'ensemble des salariés, qu'ils soient ou non-membres d'un syndicat.

Le phénomène organisationnel aux États-Unis (et les rapports de classes sous-jacents) est le produit de la société qui l'a fait naître selon Coste: « La montée des organisations n'a pu se faire que dans un territoire régional ou national vierge de toute régulation dominante, où capital et travail ont produit, non sans affrontements, cet espace de rassemblement si original qu'est l'entreprise américaine » (1997: 36). Comme le souligne à cet égard Jacoby (1991) aux États-Unis le patronat se distingue historiquement comme étant le plus intransigeant en Occident vis-à-vis des revendications ouvrières. Cette « exception américaine » est attribuable à plusieurs facteurs qui trouvent leur genèse, toujours selon Jacoby (1991 : 174-177), dans le développement assez précoce de l'industrie états-unienne qui, finalement, atteint sa pleine maturité après la Guerre civile, c'est-à-dire avant que l'État ne prenne la place qu'on lui reconnaît dans les sociétés contemporaines. Contrairement aux pays dont l'industrialisation se fit encore plus tardivement, où l'État fut donc partiellement responsable de la modernisation des structures économiques, l'entreprise privée aux États-Unis a bénéficié durant presque tout le 20^e siècle d'un quasi-monopole sur le pouvoir institutionnel et politique. Il en est ressorti une classe d'affaires qui, au niveau des valeurs qu'elle chérit, se veut farouchement individualiste et se montre plus volontiers réfractaire aux initiatives de nature collective. Le pouvoir de cette classe est particulièrement favorisé sous les administrations républicaines et le graphique 2.2, portant sur l'évolution du taux de syndicalisation, fait clairement ressortir que le déclin est encore plus prononcé sous

³⁵ Pour expliquer cette diminution de couverture, deux thèses s'affrontent. L'approche néoclassique, représentée notamment par Bennett et Taylor (2001) fait appel au phénomène du passager clandestin. C'est-à-dire que les travailleurs évaluent les coûts associés avec l'appartenance à un syndicat (comme les cotisations) par rapport aux bénéfices anticipés (de meilleures conditions de travail). Avec le temps, comme les syndicats ont déjà à leur actif d'avoir fait passer des lois favorables aux travailleurs, l'avantage d'y adhérer est moins évident puisque les travailleurs dans leur ensemble, incluant les non-syndiqués, profitent de ces gains sociaux sans nécessairement y avoir contribué. À l'opposé, R. Freeman et J. Rogers (2002) font état de la législation du travail aux États-Unis, qui est certainement la moins favorable à l'action collective des travailleurs parmi les pays occidentaux.

les républicains (plus récemment de 1968 à 1976, 1980 à 1992 et 2001-2004) que lors des administrations démocrates³⁶. C'est que le *National Labor Relations Board*, l'organisation qui administre les lois du travail et dont les membres sont nommés par le président, adopte une posture d'autant plus biaisée en faveur de la partie patronale lorsque les républicains sont aux commandes.

Aux États-Unis, le taylorisme a émergé comme principal mode d'organisation du travail. La séparation des tâches se prêtait au travail à la chaîne ainsi qu'à la production de masse standardisée capable d'alimenter un marché en expansion rapide s'étendant à l'échelle d'un continent³⁷. L'avantage des économies d'échelle se répercute également au niveau de la concurrence, qui se fait d'abord au niveau des prix. Il existe donc, au sein de l'entreprise états-unienne, une démarcation fonctionnelle très claire. Traditionnellement, le droit de gérance de la direction fut accepté par les syndicats en contrepartie du partage des gains de productivité³⁸. L'individualisme ambiant encourage la mise en valeur du mérite individuel au travail plutôt que l'atteinte d'un consensus entre les différents acteurs. Cela se traduit par des écarts substantiels au niveau de la formation et de la rémunération parmi les employés, au profit essentiellement du personnel d'encadrement. L'organisation taylorienne du travail, par la segmentation du travail intellectuel et manuel, et la conception du travail comme un échange économique impersonnel encouragent ce phénomène (Hollingsworth, 1996 : 187).

Les relations industrielles aux États-Unis sont donc marquées par une forte conflictualité, chaque partie se préoccupant avant tout de ses intérêts particuliers. Une telle

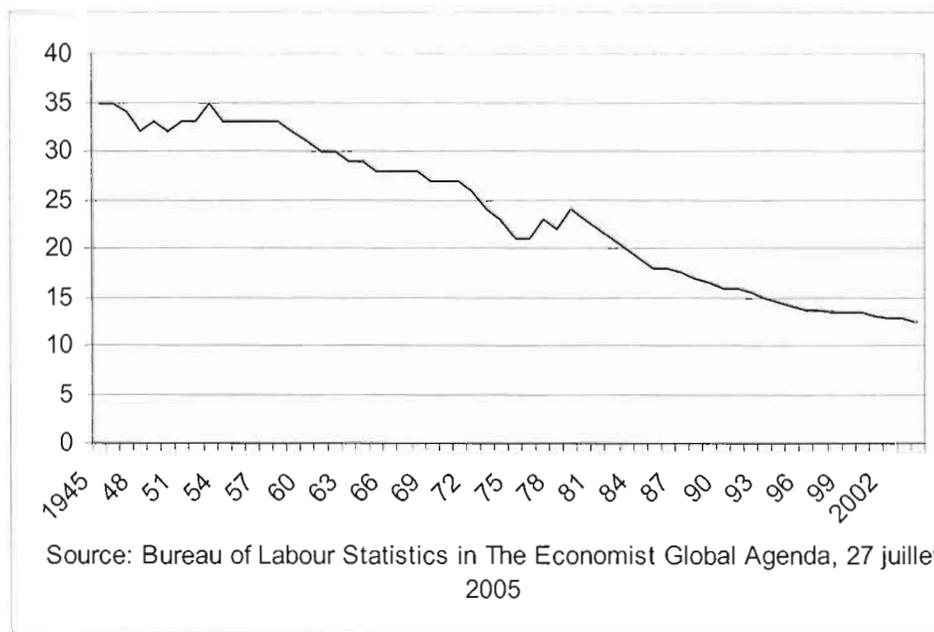
³⁶ Le déclin de l'emploi manufacturier (5 millions d'emplois sont disparus entre 1979 et 2004 dont 3 millions depuis 1998) est un autre facteur accélérant la dégringolade du nombre de syndiqués.

³⁷ La possibilité de desservir sans encombre ce gigantesque marché, avec une langue commune et sa monnaie unique, fut un atout déterminant pour les firmes domestiques (allant de Standard Oil et Ford à IBM et Microsoft), en leur donnant la possibilité de diriger de vastes opérations qui étaient hors de portée pour les firmes européennes jusqu'aux années 1960 (R. Gordon, 2002 : 18-29; Duval, 2003 : 55; Rifkin, 2004 : 44-45).

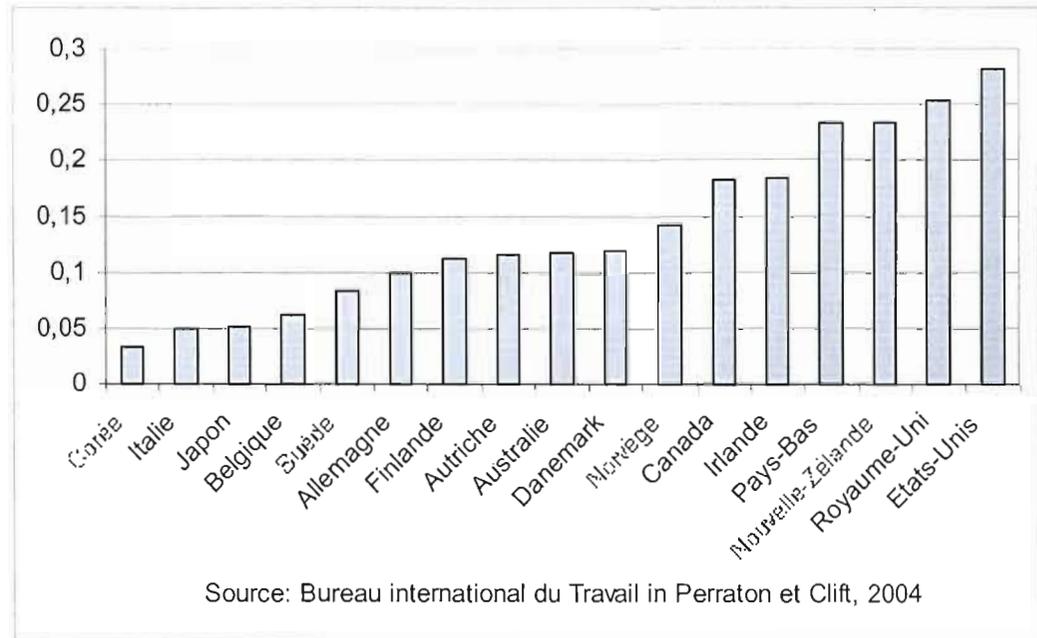
³⁸ C'est le syndicalisme d'affaire, incarné de longue date par l'*American Federation of Labor* qui est responsable de cette caractéristique du syndicalisme états-unien, moins émancipateur et politisé historiquement que ses équivalents européens. Selon Jacoby (1991 : 193-194) c'est seulement en limitant ses ambitions à des sujets de gestion interne de l'entreprise que le syndicalisme a pu s'y faire accepter, ou du moins à être toléré, par le gouvernement et les classes moyennes dont la reconnaissance était essentielle pour contrer l'hostilité exceptionnelle du patronat états-unien vis-à-vis toute forme d'association des travailleurs.

segmentation entre dirigeants et exécutants, et la méfiance qui découle de ce type de rapport, ont favorisé la mise en place d'une bureaucratie d'encadrement particulièrement lourde et coûteuse afin d'assurer la surveillance et la discipline sur les lieux de travail. Les employeurs ont recours à cet encadrement coercitif pour maintenir le rendement au travail dans un contexte dévalorisant où les salaires stagnent et le marché de l'emploi est caractérisé par une grande instabilité (D. Gordon, 1996). Le graphique 2.3 illustre bien les différences qui existent à cet égard entre les économies libérales de marché et les économies plus consensuelles.

Graphique 2.2: Pourcentage de la force de travail qui est syndiquée aux États-Unis, 1945-2004



Graphique 2.3: Divers pays, ratio du personnel d'encadrement par rapport aux salariés (travailleurs de production ou des services)



2.4 Les économies de marchés coordonnées : une diversité de modèles mais une même recherche de la cohésion sociale

2.4.1 Le modèle « rhénan »

Le modèle rhénan est la désignation générique que M. Albert (1991) donne aux économies de marché coordonnées. Pour le besoin de notre propos, nous allons nous concentrer ici sur l'Allemagne qui constitue le porte-étendard, de par la taille et la puissance de son économie, d'un capitalisme de concertation qu'on retrouve aussi, dans une certaine mesure, en Autriche, aux Pays-Bas et en Belgique. En Allemagne le bien commun est valorisé, essentiellement à des fins de stabilité sociale et de sécurité intérieure. Le modèle se développa, dans le contexte de la Guerre froide, sur les cendres du nazisme allemand³⁹ alors que l'aile communiste du mouvement ouvrier et la fraction dure du milieu des affaires étaient

³⁹ Les racines en fait remontent à beaucoup plus loin, l'unificateur de l'Allemagne, Bismarck, ayant introduit l'État-providence dans les années 1870 afin de maintenir l'unité et la stabilité du *reich* impérial.

tenus à l'écart (Streeck, 1996 : 49). Après la Deuxième Guerre mondiale, les syndicats avaient dénoncé la collaboration des grandes entreprises avec les Nazis et les plus militants d'entre eux voulaient nationaliser les industries vitales, ce à quoi s'opposaient les tuteurs états-uniens. Néanmoins, la conviction que le capitalisme illimité constituait un danger pour la démocratie s'était largement répandue et les États-Unis, davantage préoccupés par la montée du bloc soviétique qu'intéressés à introduire des institutions calquées sur les leurs, se résignèrent à tolérer l'existence de plusieurs institutions non-marchandes (Gould et Krasner, 2003 : 59).

Le nouveau départ prit la forme de l'économie sociale de marché: mélange harmonieux de cohésion sociale institutionnalisée et de libéralisme économique, elle représente une économie de marché à visage humain où l'élément clé de l'ajustement n'est pas le prix mais les institutions où sont négociées les règles communes. La formation des prix et les marchés sont bien encadrés par les pouvoirs publics, les associations et les syndicats, ce qui n'exclut pas à l'occasion des ajustements par le marché, mais seulement en dernier recours, lorsqu'il est devenu impossible d'agir autrement (Boyer, 2003 : 160)⁴⁰. En Allemagne donc, les considérations de solidarité sociale sont aussi importantes que les objectifs de croissance.

Dans ce « capitalisme ordonné », il existe une collaboration formelle entre l'État, le capital et le monde du travail autour des grands enjeux de politique publique. Il en est résulté un mouvement syndical vigoureux, peu de licenciements collectifs, des bénéfices sociaux généreux et une aversion pour les excès du capitalisme anglo-américain. Il revient surtout à l'industrie ainsi qu'au monde du travail d'appliquer les ententes négociées tandis que l'État, par son appui institutionnel, accorde au résultat un statut d'obligation légale. C'est la faiblesse relative de l'État allemand au sortir de la guerre, voulue par les occupants, qui propulsa ainsi à l'avant-scène les organisations non-gouvernementales. L'interventionnisme

⁴⁰ Les prix ne seront concurrentiels, dans le monde de la production par exemple, que dans la mesure où ils serviront l'intérêt général. Dans le cas contraire, comme dans les secteurs de la santé, de l'éducation, de la sécurité sociale, et dans une certaine mesure, du travail et du capital, ces biens ont été retirés du domaine marchand ou sinon ils restent soumis à des contraintes sociales (Streeck, 1996 : 50).

s'exerça de façon plutôt indirecte, via des incitations et des aides publiques (Streeck, 1984 : 145; Albert, 1991:138-140; Pesin et Strassel, 2006 : 39-48).

L'Allemagne possède des structures corporatistes aux niveaux macro (national et provincial) meso (sectoriel) et micro (firmes). Les organisations ouvrières et patronales sont idéologiquement modérées, elles sont très centralisées et elles disposent d'un véritable pouvoir de négociation et de coercition auprès de leurs membres, ce qui facilite la conclusion d'ententes partenariales (Klassen et Schneider, 2003 : 12). Par exemple, la codétermination, qui se veut un subtil dosage de représentation patronale et syndicale, donne aux comités d'entreprises⁴¹ un droit de regard sur l'embauche et les licenciements, de même que sur les principes de rémunération ou encore l'évolution de l'outil de travail. Cette participation des syndicats, qui favorise un syndicalisme de proposition plutôt que strictement défensif, fait de la main-d'œuvre allemande un facteur de production plus stable et il encourage les investissements dans la formation en réduisant le phénomène du « braconnage » entre les organisations (Streeck, 1996 : 51).

Les relations entre l'entreprise et ses partenaires (investisseurs, employés, communautés) tendent à être plus conviviales que dans le modèle anglo-saxon, reflétant un type de société où, dans un jeu à somme positive, des compromis sont négociés pour rendre compatibles l'accumulation du capital et le progrès social. La cogestion, le système de formation⁴², les échelles salariales, sont tous inspirés par un souci d'équité. Longtemps envié

⁴¹ Chaque établissement comptant au moins cinq employés a le droit d'élire un comité d'entreprise. Celui-ci a pour tâche de conseiller et de surveiller la direction de l'entreprise lorsque des sujets comme le nombre d'emplois, les conditions et l'organisation du travail sont en cause. Certaines questions sont assujetties à la consultation et au droit à l'information, d'autres relèvent carrément de la codétermination, c'est-à-dire que le conseil a un droit de veto sur les décisions stratégiques. Les entreprises avec plus de 500 salariés disposent d'un conseil de surveillance chargé de contrôler les directeurs et composé de représentants des employés et des actionnaires, où les salariés peuvent s'exprimer et pas seulement être informés (Vitols, 2001 : 343; Rondot et Bélanger, 2003 : 4-5; 14; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 83-84; Artus, 2007).

⁴² Comme le soulignent Estevez-Abe et al. (2001 : 156-158) dans un système qui valorise la formation spécialisée (liée à un type d'industrie ou de métier) les élèves moins doués académiquement trouvent une plus grande motivation à persévérer dans leur cheminement scolaire, conscients qu'ils sont de pouvoir apprendre un métier valorisant qui leur permettra d'atteindre une belle qualité de vie. Dans un système qui favorise plutôt la formation générale (et donc l'élite académique) où peu d'attention est accordée à la formation pratique en entreprise, souvent les élèves moins doués aboutissent sur une voie d'évitement qui les mènera vraisemblablement à l'échec scolaire et la précarité en emploi. En outre la

par les pays habitués à une culture plus conflictuelle dans les relations employés-employeurs, le système de cogestion allemand s'est traduit, conséquence de cette grande polyvalence et des compétences de la main-d'œuvre⁴³, par une productivité hors pair.

Cette combinaison d'une réussite économique et de justice sociale est rendue possible grâce à une spécialisation favorable qui a permis d'enregistrer de grands succès sur les marchés extérieurs; les exportations étant surtout redevables aux branches qui nécessitent des investissements importants et des connaissances très pointues comme les biens d'équipements, la chimie, les techniques électriques et de précision. Leur production est souvent destinée aux autres pays industrialisés (et plus récemment vers les pays émergents comme la Chine avec des besoins importants d'infrastructures). L'innovation, la différenciation et la qualité des produits ainsi qu'un service après-vente hors-pair fidélisent les clientèles et rendent ces produits quasi inélastiques au niveau des prix (Keizer et Kenigswald, 1996, p.128-147; Gréau, 1998 : 103-104; Henriot, 2000 : 240; Battiau, 2002 : 43-45; Boyer, 2003 : 152; Artus, 2005 : 38; 47; Pesin et Strassel, 2006 : 49-64). La paix industrielle, la productivité et les succès à l'étranger contribuaient à la solidité du mark et les employeurs ont pu verser de bons salaires. De plus, l'entreprise privée en Allemagne a longtemps bénéficié de généreux crédits à l'exportation et de subsides de toutes sortes dans les secteurs moins compétitifs. Enfin, le régime de propriété fait de participations croisées assure une stabilité propice aux projets et aux investissements sur un horizon long, ce qui contribue également à une forte spécialisation dans les productions de haut de gamme (Vitols, 2001). Et avec cette optique de mousser la compétitivité par la qualité et l'innovation, les liens avec les fournisseurs se constituent sur la base de la R&D et des investissements, et non en fonction d'un quelconque avantage commercial à leurs dépens.

formation de la main-d'œuvre en entreprise, en estimant que la production de biens de haute qualité exige une meilleure distribution des connaissances, profite largement aux individus moins scolarisés (Boyer, 2003 : 155).

⁴³ Les sociétés allemandes ont privilégié la flexibilité interne de leur personnel en opposition à la flexibilité externe qui caractérise le marché du travail dans les pays anglo-saxons.

2.4.2 Le capitalisme « étatique »

Le capitalisme étatique caractérise les pays où la cohérence du régime d'accumulation relève de l'interventionnisme du secteur public. Dans ces pays, concentrés dans le sud de l'Europe (France, Italie, Espagne, Portugal) l'histoire sociale et politique n'a permis ni l'acceptation large de la concurrence marchande, ni le développement d'une forte représentation associative des principaux acteurs économiques qui ailleurs favorisa les compromis entre patronat et syndicats (Boyer, 1997b). Certes la France⁴⁴ constitue-t-elle l'archétype d'un capitalisme étatique où des technocrates ont mené une politique industrielle affirmant la place du pays dans l'économie mondiale et dont les entreprises étaient considérées comme des instruments de l'État au service d'intérêts sociaux ou nationaux (E. Cohen, 2005 : 335; 340-344).

Jusqu'à tout récemment, il était assez courant, dans cette configuration, de voir l'État intervenir directement dans la production⁴⁵ et le marché du travail, agençant les marchés en plus de soutenir la demande⁴⁶. Il assumait ainsi une grande partie des ajustements économiques et financiers, de même que les conditions de la compétitivité structurelle. En outre, il prendra part à la codification des normes institutionnelles; du rapport salarial aux formes de la concurrence, en plus d'être propriétaire des moyens de production dans certaines industries. Les traditions ouvrières aidant, la quasi-totalité des salariés fut protégée des fluctuations inhérentes aux marchés par une législation du travail assez contraignante pour les employeurs⁴⁷. Certes, les disparités entre classes sociales existent, mais il ne fait aucun doute

⁴⁴ D'ailleurs Touraine (2003) voit en l'État, bien plus que la société civile, le principal agent historique de modernisation et de démocratisation en France.

⁴⁵ Au niveau industriel, dans un système où l'égalité et la solidarité sont des valeurs importantes, le déploiement des secteurs liés aux infrastructures collectives (transport, aéronautique, armement, etc.) donne un élan au développement.

⁴⁶ Les subventions publiques se sont substituées pendant longtemps en France aux fonds propres, ce qui rendait les firmes très dépendantes de l'État.

⁴⁷ Dans les pays au régime providentiel conservateur (germanophones) ou latins (sud de l'Europe) très « familialistes », l'emploi (du principal gagne-pain) est fortement protégé, ce qui nuit à l'adaptation et au redéploiement de la main-d'œuvre (Bernard et Saint-Arnaud, 2003). De plus, le financement de la protection sociale étant sous la forme de cotisations sociales prélevées sur les salariés et les

que les travailleurs du continent ont généralement bénéficié d'une protection beaucoup plus avantageuse que celle de leurs homologues états-uniens par exemple. La plupart des contrats de travail en Europe sont élaborés en tenant compte des négociations collectives, même si dans bien des pays seule une minorité des travailleurs est syndiquée⁴⁸ (tableau 2.2).

Tableau 2.2: Indicateur international des conditions de négociation des salariés (1996)

	Taux de syndicalisation	Taux de couverture par les conventions collectives
France	9	95
Allemagne	29	92
Italie	39	82
Espagne	19	78
Royaume-Uni	34	47
États-Unis	16	18

Source : Centre for Economic Policy Research in D'Arvisenet (2003).

En Europe, les droits du travail sont donc institutionnalisés en tant que droits sociaux collectifs s'appliquant à l'ensemble des salariés (Therborn, 2000: 64). Sur le marché du travail, le contrat social européen implique notamment une prestation salariale accordant une place de choix aux avantages sociaux (ou si l'on veut, les coûts non salariaux de l'emploi) contrairement à la logique marchande propre au marché du travail anglo-saxon dont l'orientation est de lier plus directement le salaire aux heures véritablement travaillées

employeurs, le coût du travail s'en ressent, au détriment des emplois non qualifiés dans les secteurs concurrencés.

⁴⁸ En France les avantages sociaux, les augmentations salariales, les droits acquis comme le contrat type à durée indéterminée (qui rend difficile les licenciements) sont garantis par des lois et décrets gouvernementaux plutôt que par des négociations de terrain, en ce qui regarde les entreprises. La loi n'autorise que les licenciements dits « économiques », nécessaires pour assurer la compétitivité ou la survie de l'entreprise. Et dans ce cas l'employeur doit démontrer qu'il lui est impossible de transférer l'employé à un autre poste. Les licenciements pour des motifs de rationalisation financière sont donc interdits (*Études économiques de l'OCDE : France*, vol. 2005/10, septembre 2005, Paris, Éditions OCDE, p. 116). De plus, le pouvoir des syndicats y est amplifié avec leur participation à la gestion des caisses de retraite et d'assurance-santé et de l'opinion assez favorable qu'ils suscitent auprès de la population en général (Clift, 2004 : 93-94). Finalement, les cinq principales centrales de France possèdent le droit légal de représenter tous les employés d'un établissement et de négocier en leur nom, qu'ils soient syndiqués ou non.

(Roach, 1998: 15). Les travailleurs sont mieux protégés contre les licenciements, et lorsqu'ils sont mis à pied ils bénéficient de prestations sociales beaucoup plus généreuses qu'en Amérique du Nord. La plupart des pays européens ont donc transposé le principe des droits sociaux universels - qui a également donné naissance à l'État providence - au marché du travail. Il s'agit de principes stipulant que des politiques fondées sur certaines valeurs non-marchandes vont en corriger les effets commerciaux et inéquitables. Contrairement aux néolibéraux, qui défendent les vertus du libre marché et qui prônent une aide gouvernementale ainsi qu'un filet de sécurité sociale réduits à leur plus simple expression (c'est-à-dire limité aux personnes ne pouvant s'occuper d'elles-mêmes), les politiques européennes ont considéré ces acquis comme des droits sociaux que peuvent revendiquer l'ensemble des citoyens.

À la base de cette distinction selon Rifkin (2004 : 13-14) se trouvent deux interprétations de la liberté. Pour les États-Uniens en effet, la liberté est depuis longtemps associée avec l'autonomie : plus un individu accumule des richesses et plus il devient autonome. On est libre en étant autonome, en devenant un îlot individuel. Avec la richesse vient l'exclusivité et l'exclusivité produit la sécurité. Pour les Européens, la liberté ne découle pas de l'autonomie, elle est plutôt une valeur communautaire. Le sens d'appartenance est donc primordial. Toujours selon Rifkin, le rêve américain est orienté vers la croissance économique, la richesse personnelle et l'indépendance, tandis que les valeurs européennes sont davantage « systémiques » en misant sur le développement durable, la qualité de vie et l'interdépendance.

2.4.3 Le néo-corporatisme nordique

Le néo-corporatisme à la suédoise est certes la version la plus achevée du modèle social-démocrate européen, de par sa faible tolérance pour les inégalités qui justifie l'existence de programmes sociaux innovateurs (liés à la reconnaissance de la citoyenneté sociale) ainsi qu'un processus centralisé de négociations collectives qui nivelle les conditions de travail vers le haut, de même que des politiques très interventionnistes de l'État sur le

marché du travail qui produisent un fort taux d'activité parmi la population en âge de travailler (Bernard et Saint-Arnaud, 2003; Cierra et Chaman-Saxena, 2005 : 4-5)⁴⁹. Les petites économies ouvertes de Scandinavie et de Finlande ont développé, dans les années 1970 et 1980, un système productif plus proche du nouveau paradigme de la flexibilité, qui est fait de nombreux compromis institutionnalisés permettant de s'ajuster rapidement à la concurrence extérieure. Puisque l'innovation et la productivité exigent des investissements sérieux dans les compétences et la préservation de celles-ci, l'adaptabilité ne passe pas nécessairement par les ajustements de marché. Il en découle un niveau modéré de protection dans l'emploi, un degré élevé de protection sociale et l'accès généralisé à des programmes de formation (Amable, 2005 : 26). La fixation solidaire des salaires - liée à la centralisation des négociations salariales - où ces derniers reflètent la situation non pas d'une firme ou d'un secteur mais de l'économie dans son ensemble, favorise l'effort d'innovation et l'investissement dans les biens d'équipement, et donc la productivité, pour que les firmes soient en mesure de payer des salaires élevés (Amable, 2005 : 125-126; Thelen et Kume, 2006 : 15).

Cette reconnaissance des catégories sociales débouche sur une représentation publique de celles-ci, les intermédiaires (principalement les associations patronales et syndicales) étant appelés à se concerter pour négocier des compromis sociaux qui sont ensuite entérinés par le pouvoir politique (Schmitter, 1985). Ce sont les économistes hétérodoxes de l'École de Stockholm (Myrdal, Ohlin, Eidahl) associés au gouvernement social-démocrate des années 1930 qui avaient relevé que divers objectifs souhaitables comme le plein-emploi, la stabilité des prix, la croissance, et l'équilibre de la balance extérieure peuvent entrer en contradiction les uns avec les autres⁵⁰. Des arbitrages s'imposent alors pour favoriser des consensus entre les groupes sociaux⁵¹.

⁴⁹ En effet, les programmes sociaux de la Suède sont en grande partie financés par des taxes sur le travail plutôt que sur le dos des entreprises.

⁵⁰ Gilles Dostaler. « Gunnar Myrdal, architecte de l'État-providence », in *Alternatives économiques*, no. 223, mars 2004, p. 76-78.

⁵¹ Par exemple, un représentant des travailleurs siège au conseil de la banque centrale suédoise, un cas singulier qui fait contraste avec l'hégémonie des milieux financiers existant chez la plupart des banques centrales (Joseph Stiglitz. « Une banque centrale indépendante ou démocratique? », in *Le Monde*, 27 février 2004, p. 15).

Le néo-corporatisme, avec son idée du bien commun, cherche donc à régler les conflits politiques à travers le dialogue plutôt que par la négociation décentralisée comme c'est le cas dans les sociétés de type pluraliste. C'est que la conversation mène au rapprochement, à la compréhension, tandis que la négociation évoque un processus davantage conflictuel, où forcément il y aura des concessions et donc des gagnants et des perdants. Si le néo-corporatisme a si mauvaise presse, notamment chez les commentateurs libéraux, c'est que l'objectif de rendre une économie de marché compatible avec un certain égalitarisme social implique nécessairement des contraintes à l'exercice du pouvoir par le secteur privé. En effet, là où le capital est en position hégémonique des ententes de ce type relèvent de l'hérésie, elles sont considérées comme des entraves aux mécanismes naturels du marché. Par contre, le néo-corporatisme va émerger dans les sociétés où la domination du capital est suffisamment remise en question, notamment avec la montée en influence des partis sociaux-démocrates après la Deuxième Guerre mondiale (Schmitter, 1985 : 37). En outre, dans les économies ouvertes de taille relativement modeste, le néo-corporatisme est perçu comme un élément positif à deux niveaux : il protège les partenaires sociaux contre les chocs externes, en plus de favoriser la compétitivité des industries nationales à travers des ajustements négociés : la participation encourage une certaine modération salariale en échange d'un effort d'investissement qui se traduit au bout du compte par un taux d'emploi élevé et un niveau de vie enviable (Grant, 1985 : 7; Campbell et Hall, 2006 : 17-18). Le cas échéant, le fardeau de l'ajustement national est mieux partagé au lieu d'être assumé exclusivement par les segments les plus vulnérables du salariat (Perraton et Clift, 2004 : 252). Aujourd'hui la « flexicurité » tant vantée du Danemark (et des Pays-Bas) est le produit de négociations entre les partenaires sociaux, un « donnant-donnant entre employeur et employé » où chacun a fait des compromis en vue de faciliter le passage vers une économie performante à haute valeur ajoutée. Si le niveau de flexibilité est élevé, la précarité et la pauvreté sont presque inexistantes parce que le salarié a tout de même des garanties et le patronat a lui aussi des obligations: investissements importants dans la formation continue, dans la recherche et le développement, aménagement des horaires de travail pour se conformer avec des concepts comme le travail-famille et la pré-retraite. En Scandinavie plus généralement, des programmes sociaux généreux financés par une forte progressivité de l'impôt permettent aux chômeurs de vivre dignement et chercher du travail ou réorienter leur carrière sans avoir à

subir une catastrophe financière. Les coûts d'ajustement liés au changement d'emploi pour les individus sont donc relativement faibles (Lefebvre et Méda, 2006, 77-84; Aglietta et Berrebi, 2007 : 203-204).

Du plein emploi et de cette adhérence à l'égalitarisme, en sus du haut niveau de formation de la main-d'oeuvre, il émergea, en Suède notamment, un modèle productif fondé sur l'intelligence et la maîtrise des opérateurs (Boyer et Durand, 1998: 147). Par exemple, certaines usines suédoises ont introduit, dans les années 1970 et 1980, le concept des équipes de travail autogérées où les ouvriers disposaient d'une grande latitude dans leur travail⁵². C'est qu'en échange de la protection sociale universelle soutenue par l'État et l'entreprise, les salariés ont traditionnellement accepté un niveau élevé de responsabilités en plus d'être ouverts au changement. Un tel système de concertation devait améliorer la compétitivité nationale en réduisant la structure des coûts pour l'industrie (Weiss, 1998:116).

2.4.4 Le Japon et l'Asie: un développement dirigé

Le Japon pourra être considéré comme un cas singulier, un modèle « méso-corporatiste » car il combine certains aspects des modèles états-unien et allemand avec des particularités locales liées à son histoire. Par exemple, la couverture sociale n'y est pas universelle mais fortement liée au travail. Elle est donc segmentée comme aux États-Unis mais en revanche, l'entreprise (paternaliste) se préoccupe autant de sa mission sociale que de rentabilité. Comme en Allemagne, il y règne un objectif de réussite collective favorable à l'essor de l'entreprise et du pays aux dépens du succès individuel. Les modes de gouvernance sont propres au système de banque-industrie, avec des liens étroits entre la politique et les affaires (Guieze et Hermez, 2003 : 20; Abegglen, 2006 : 92-95; 108). Si le

⁵² Mais cette formule a depuis perdu de son lustre, c'est-à-dire au fur et à mesure que l'amélioration de la qualité et la productivité ont remplacé la démocratie industrielle comme priorité. C'est que l'enrichissement des tâches et la semi-autonomie accordée aux ouvriers (chez Volvo notamment) s'ils ont amélioré le climat de travail, n'avaient pas généré des gains de productivité dignes de ce nom car ils ne répondaient pas aux autres limites du fordisme. Ce que fera le toyotisme grâce à la production à flux tendus, l'amélioration continue, et l'adoption du principe de l'organisation qualifiante qui réconcilie l'efficacité productive avec le facteur humain (Hart et Kawasaki, 1999: 57; Parienty, 2005).

politique et les affaires (Guieze et Hermez, 2003 : 20; Abegglen, 2006 : 92-95; 108). Si le Japon contemporain a internationalisé son économie, il le fit de façon stratégique et limitée, uniquement dans le but de compléter celle-ci en allant chercher à l'étranger les ressources et les techniques qui lui manquaient. C'est-à-dire que le Japon, confronté aux limites de son environnement naturel, a cherché à instituer une économie complète « ...qui vise à maximiser les gains que le Japon tire du commerce international tout en assurant un degré élevé d'autonomie » (Boulanger, 2002a : 27). Pour les Japonais en effet, il n'existe pas dans le commerce un équilibre naturel comme le postulent les théoriciens libéraux du libre-échange. C'est pourquoi le *développementalisme* japonais a eu tendance à pratiquer une ouverture contrôlée de son économie afin d'assurer, en premier lieu, le développement d'une structure industrielle optimale, et ensuite de préserver l'unité de la société malgré qu'il se soit intégré dans un système capitaliste instable et en constante évolution. Des politiques fort décriées de l'extérieur comme la formation de cartels, le protectionnisme agricole ou encore des lois restrictives dans la distribution répondent à cet impératif (ibid., p. 187). Le Japon, avec son modèle développementaliste à saveur communautaire, est donc une « économie capitaliste non-libérale » ou mixte, c'est-à-dire que les autorités publiques interviennent de façon à ce que les transactions économiques puissent servir d'autres objectifs (cohésion sociale, défense nationale, etc.) que le seul profit immédiat des parties contractuelles (Yamamura et Streeck, 2003 : 3; Anchordoguy, 2005 : 6-18).

Comme dans la plupart des pays ayant connu une industrialisation tardive, l'État japonais, placé devant l'impératif du rattrapage pour éviter la domination étrangère, a occupé depuis l'ère Meiji au XIX^e siècle une place importante en matière de politique industrielle⁵³, d'abord pour capitaliser les entreprises, et ensuite pour les orienter vers les secteurs d'activité les plus prometteurs. Contrairement à son habitude donc, le Japon se tournait vers l'Occident plutôt que vers la Chine, alors en pleine décrépitude. Par contre, jamais n'a pu émerger au Japon un marché autonome comme en Occident, car ici il fut construit et guidé par la main

⁵³ La restauration Meiji a permis la création d'un État dirigiste fort au Japon qui échappa à la colonisation. Il sera finalement le seul pays non-occidental à réussir son effort d'industrialisation et de modernisation au 19^e siècle. A contrario, l'Inde et la Chine verront leur développement stoppé par la colonisation ou la dépendance qui leur imposa d'ouvrir leurs frontières aux importations de produits finis sans qu'ils n'obtiennent en échange la réciprocité (Golub, 2004).

étatique au nom de l'intérêt national (Boulanger, 2002a : 190)⁵⁴. Le volontarisme aura permis au Japon de surmonter le carcan théorique des avantages comparatifs pour créer des conditions de développement plus favorables à sa croissance. Selon Boulanger (2002a : 3) c'est moins par une aversion envers l'individualisme que les forces libérales du marché furent incapables de s'implanter au Japon, que par l'incertitude et la perte de contrôle sur l'économie, et donc sur l'avenir du Japon, qu'elle implique.

Mais l'administration n'agit pas arbitrairement. En effet, l'équilibre du « triangle d'airain » selon l'expression de Boissou (2003 : 267-269) qui règne sur le Japon implique une certaine collaboration entre l'administration, le Parti libéral-démocrate (PLD) et le grand patronat. Aucune des trois élites ne domine le Japon. Mais bien qu'il existe certaines divergences, il y a suffisamment d'intérêts communs pour instituer une collaboration où chacun définit ses propres objectifs: pour l'État, la puissance politique; pour les firmes nationales, la rentabilité et/ou l'expansion commerciale (Boulanger, 2002a : 210; Boissou, 2003 : 270; 272). Le système japonais se démarque toutefois des économies planifiées, et a pu éviter leur sort, dans la mesure où les firmes sont demeurées entre les mains du secteur privé et qu'elles se sont pliées, dans une certaine mesure, aux lois du marché et de la compétition. Le rôle de l'État (par l'entremise du MITI) n'était pas d'intervenir directement mais d'anticiper les évolutions dans l'environnement économique et de proposer ensuite des orientations conséquentes pour l'industrie. Ainsi, et la nuance est de taille, les bureaucrates japonais n'ordonnaient pas mais consultaient le secteur privé pour définir les orientations de l'économie. C'est-à-dire que les institutions bureaucratiques formulaient des objectifs nationaux, ou sectoriels, mais elles laissaient le champ libre aux entreprises pour trouver les moyens de les atteindre. Servant de relais, les associations industrielles furent instrumentales en réduisant l'asymétrie d'information qui existe normalement entre les pouvoirs publics et le secteur privé.

Le gouvernement japonais a donc mis en application une vigoureuse politique industrielle pour orienter le développement économique. Les importations furent

⁵⁴ L'État-nation, comme représentant d'un ensemble de groupes économiques, s'est donc imposé comme unité d'analyse dans la pensée économique japonaise, en opposition à l'individualisme libéral (ibid., 178).

découragées et l'épargne orientée vers la grande industrie d'exportation, fer de lance de l'expansion économique nipponne. Les firmes, réagissant en toute logique aux politiques et aux incitatifs institutionnels, ont perpétué une logique de marché favorable à l'innovation, avec une surcapacité de production qui répondait aux politiques agressives d'exportation (Zysman, 1995:116). L'objectif ici était de se libérer de l'impératif du profit à tout prix, une quête qui ne permet pas d'investir de façon optimale dans les secteurs industriels jugés non rentables à court terme et qui entrave donc l'évolution technologique de la structure industrielle. Les firmes nipponnes ont connu une croissance rapide et les économies d'échelles qui suivaient leur permirent d'élargir leurs horizons. Dans les années 1960 et 1970 en particulier, elles ont adapté les fruits de la recherche fondamentale pratiquée en Occident à une production de masse axée sur les biens de consommation dont l'électronique grand public et l'automobile. Des firmes puissantes comme Toyota, Sony ou Hitachi ont prospéré dans cet environnement.

Le modèle était performant : de 1956 à 1973 l'économie japonaise a connu un taux de croissance annuel spectaculaire de 9% par année, suivi d'un taux respectable de 3,8% jusqu'en 1989 (Hutchison et al., 2006 : 4; Aglietta et Berrebi, 2007 : 219). La prospérité nationale aura permis au parti du pouvoir, le PLD, de répondre aux exigences de sa clientèle électorale (petits commerces, agriculture, industries artisanales) en lui faisant bénéficier de programmes qui tenaient à distance les lois du marché, comme des cartels de récession, le contrôle des prix à la consommation, le versement de subventions ou encore avec le protectionnisme (Boulanger, 2002a : 251). L'allocation des ressources se faisait parfois au détriment de critères plus classiques tels que les coûts ou la rentabilité. Ainsi, le Japon utilise un nombre plus élevé d'employés pour une quantité égale de production par rapport aux autres pays industrialisés, si bien que la productivité japonaise est globalement la plus faible des pays du G7 et seulement la 20e parmi les 29 pays industrialisés membres de l'OCDE (tableau 2.3). Cependant, le taux de chômage est depuis longtemps inférieur à celui des pays occidentaux.

Tableau 2.3: Écarts de productivité du travail par secteur entre le Japon et les États-Unis (indice: États-Unis = 100)

Secteurs	Japon	États-Unis
Industrie automobile	145	100
Transformation des denrées alimentaires	35	100
Sidérurgie	121	100
Informatique	95	100
Électronique grand public	115	100
Travail des métaux	119	100
Distribution de détail	54	100
Santé	93	100
Télécommunications	82	100
Construction	45	100

Source : McKinsey Global Institute, 2000; Rubinstein, 2004

Les autres industries, l'électronique et l'automobile notamment, sont devenues à la longue plus autonomes, que ce soit pour trouver du financement ou pour situer leurs lieux de production (Schoppa 2001). Si l'influence du MITI a décliné en conséquence, le système national d'innovation (administration nationale, firmes, institutions financières) demeure important dans la mesure où la maîtrise de la puissance technologique est associée à l'établissement d'un rapport de force plus favorable sur la scène internationale (Boulanger, 2002a : 290). En particulier, les relations entre le gouvernement et le système financier contribuent à l'innovation grâce à une veille technologique permettant la collecte et la diffusion de l'information. Il en résulte une plus grande coordination ainsi qu'une transition ordonnée des activités des firmes concernées vers des créneaux porteurs d'avenir (Malecki, 1997 : 249).

2.4.4.1 Une vision communautaire de l'économie

Les Japonais partagent avec les Européens cette approche plutôt communautaire de l'économie⁵⁵. Ils considèrent l'entreprise comme une communauté de partenaires, ils en ont une vision de durabilité qui encourage l'établissement de liens sur une longue durée avec leur banque, leurs employés et leurs fournisseurs de même qu'avec les autorités publiques (Dore, 1996 : 33-34; Groenewegen, 1997: 337; Abegglen, 2006 : 140-149). Si des facteurs culturels, comme l'orientation sur le groupe, furent invoqués pour expliquer les spécificités du modèle japonais; l'occupation états-unienne, et la volonté d'en finir avec les anciennes structures liées au régime impérial furent déterminants, bien que l'influence de l'occupant ait été « tamisée » par les Japonais (Flouzat, 2002 : 270-272)⁵⁶. Par exemple, ces piliers du capitalisme relationnel que sont les *keiretsu* d'entreprises⁵⁷ furent développés après la Deuxième Guerre mondiale par le capital industriel contrôlé par l'État. Le *keiretsu* a bien servi les firmes japonaises en leur permettant de se diversifier en plus de simplifier la distribution; il a également permis un certain contrôle des coûts par la concentration verticale et horizontale.

Par rapport au marché, le système permet de faire des économies au niveau des coûts de transaction en résorbant le problème du décalage entre les connaissances techniques des acheteurs et des vendeurs : les transactions entre les membres sont faites dans une perspective

⁵⁵ Lester Thurow dans *Head to Head* (1992) qualifiait le modèle japonais de « capitalisme communautaire ».

⁵⁶ En fait comme le souligne Boulanger (2002a : 29-33) la perspective culturelle dans l'explication du modèle japonais a son utilité pour montrer l'influence des valeurs nationales, de la religion, des croyances, des us et coutumes, des relations interpersonnelles ou de groupe sur les activités économiques. Elle demeure néanmoins trop déterministe sur le plan historique et par trop intemporelle par rapport à l'économie. C'est pourquoi la culture et la tradition seraient davantage des valeurs résiduelles ou des variables dépendantes lorsqu'il s'agit de rendre compte de comportements qui sont ancrés dans l'évolution économique. Pour sa part, Jacoby (1991 : 185) note que les normes culturelles sont trop fluides pour expliquer l'état des institutions et des organisations. Une approche régulationniste ferait plutôt des rapports sociaux un élément déterminant de tout modèle socio-économique en ce qu'ils définissent la forme des institutions qui ordonneront les règles organisationnelles (Bélanger et Lévesque, 1995 : 121-123).

⁵⁷ C'est-à-dire littéralement le « lignage », les *keiretsu* sont des regroupements de filiales organisées de façon tripartite, avec la société mère, une banque d'affaires et une maison de commerce (Figuière et France, 2003 : 51-53). Le conglomérat négocie avec une multitude de PME en aval et noue des relations pour la durée sans qu'elles ne soient exclusives pour autant. Les composantes du groupe oeuvrent dans une grande variété de secteurs.

de longue durée qui place les fournisseurs dans l'obligation d'agir conformément aux intérêts du client. Et au contraire de l'intégration pure et simple, la relation de sous-traitance procure davantage de flexibilité (Flouzat, 2002 : 231). Enfin, pour assurer la meilleure coordination possible entre le niveau micro des entreprises et le niveau macro de l'État, la présence de très grandes firmes ou de regroupements de type keiretsu était indispensable⁵⁸. Certes, les taux de profit au sein des conglomérats sont inférieurs à ceux des firmes indépendantes, mais la raison d'être des *keiretsu* est de stabiliser la performance du groupe dans la durée (Hart et Kawasaki, 1999:154; Boissou, 2003 : 144; Rubinstein, 2004 : 175; Matsuura et al., 2004 : 137; Anchoyoguy, 2005 : 47-49). Cette stabilité, qui favorise le cumul des apprentissages et les investissements massifs et donc la productivité, a contribué à la conquête des marchés sans que les entreprises n'aient eu à se préoccuper de leurs rendements boursiers. On peut même affirmer que les actions boursières japonaises furent historiquement un véhicule pour établir des réseaux et nouer des liens entre les firmes plutôt qu'un moyen de lever des capitaux (Milhaupt, 2003). Et dans la mesure où la majorité des actions des firmes font partie d'un actionnariat relationnel, avec un noyau d'actionnaires stable qui les protègent des OPA hostiles, le marché japonais des actions n'est donc pas le lieu où se joue le destin des entreprises. Dans ce type de système, comme le souligne Dore (2000: 108), les chefs de direction ne sont pas tenus d'être en priorité les agents des actionnaires⁵⁹.

2.4.4.2 Les organisations

Au Japon donc, la firme n'est pas considérée exclusivement comme un centre de profits, mais en premier lieu comme une institution qui subsiste pour rendre service à la

⁵⁸ Le système japonais se distingue par cette prégnance des réseaux: entre fournisseurs et assembleurs, vendeurs et acheteurs, banques et emprunteurs, politiciens et groupes organisés, et même entre collègues d'université (Patrick, 2004 : 11). Ils finissent par se substituer, de façon informelle, à la règle de droit, qui elle protège surtout les non-initiés ou les étrangers qui doivent se rabattre sur la protection des contrats et des tribunaux.

⁵⁹ Dans le modèle japonais, conquérir des marchés afin de préserver les emplois et l'activité est primordial, et l'autonomie des gestionnaires est fondamentale pour remplir ce mandat. Les patrons sont nommés par promotion interne, selon leur compétence et non en fonction de leur accès ou de leur contribution au capital de l'entreprise. Encore aujourd'hui, la plupart des firmes sont dirigées presque exclusivement par des employés qui occupent toutes les positions importantes au sein des directions et des conseils d'administration. Cela limite, pour les actionnaires, les chances d'imposer leurs intérêts. Étant donné la nature pondérée des mécanismes décisionnels, tout changement est évolutif, les conflits étant réglés de façon à ce qu'aucun groupe d'intérêt ne prévale sur les autres.

société. Bien des entreprises datent de plusieurs siècles et les changements de propriété sont rares. Il est difficile pour les Japonais d'admettre qu'une firme soit redevable envers des actionnaires ou qu'elle puisse servir de vulgaire monnaie d'échange: les intérêts des employés, des fournisseurs, des clients et des communautés priment.

L'organisation du travail s'est distinguée par un degré de flexibilité permettant de réagir assez rapidement aux conjonctures et comme avec les modèles rhénan et néo-corporatiste, la qualité ainsi que la différenciation furent des marques de commerce de la production japonaise. En ce sens, le *kanban* ou système de livraison *juste-à-temps*, les cercles de qualité, la mobilisation des compétences des salariés et le consensus sont des caractéristiques du management japonais qui provoquèrent l'admiration dans les années 1980 alors que rien ne semblait pouvoir stopper l'essor des entreprises nipponnes. Bien que tous avaient accès aux mêmes technologies, les Japonais ont obtenu des gains optimaux de productivité en exploitant un modèle d'organisation pensé comme un système social, et donc plus holistique en intégrant le facteur humain. Le *kaizen* (ou l'amélioration continue) a permis d'améliorer la qualité du produit et la productivité sans injection de sommes pharamineuses, tout simplement en prenant assise sur les employés dont l'intelligence et la compréhension du travail à exécuter sont mis à contribution pour détecter les fautes et améliorer le processus. L'automatisation fut donc accompagnée d'une réorganisation de la production qui dépasse le taylorisme. Le succès des firmes japonaises s'explique davantage par le système socioproductif qui en résulte que par la culture confucéenne consensuelle ou le protectionnisme garanti par le système politico-économique. En effet, au moment où les goûts se diversifiaient en Occident les industriels japonais ont réussi, avec la production à flux tendus (*lean production*) à obtenir la flexibilité, la variété et la qualité de la production artisanale tout en bénéficiant de coûts similaires à ceux de la production de masse (Piore et Sabel, 1984; Freyssenet, 1999).

Si la flexibilité et la formation des travailleurs, de même qu'une structure des revenus plutôt égalitaire, rapprochent les modèles japonais et allemand d'organisation du travail, ils se distinguent toutefois au niveau de la domination hiérarchique, de l'absence d'un syndicalisme revendicatif, et de la dépendance envers l'employeur qui caractérisent les

relations au sein de l'entreprise japonaise. Dans les années 1950 en effet, alors que les conflits sociaux étaient aigus et que la guerre de Corée se profilait à l'horizon, les syndicats les plus revendicateurs furent brisés (avec l'appui tacite des États-Unis) avec des purges contre les militants de gauche, ou encore cooptés par les employeurs qui offraient assurance-maladie, formation et emploi à vie pour acheter la paix sociale et conserver la loyauté des salariés (Boyer et Durand, 1998 : 123-124; Gould et Krasner, 2003 : 58; Boissou, 2003 : 33; Patrick, 2004 : 5; Thelen et Kume, 2006 : 28; Jobin, 2007 : 288-296). En outre, un système de consultation bipartite fut établi dans certaines entreprises afin de promouvoir la conciliation et l'échange d'informations. Conséquemment, les syndicats les plus militants furent graduellement évincés par des syndicats d'entreprise (qui comprennent aujourd'hui 90% des syndiqués), cette forme de syndicalisme étant liée au système d'emploi à vie qui favorise un sentiment de solidarité à l'intérieur de la firme au détriment de l'appartenance à une fonction ou une classe sociale (Flouzat, 2002 : 213)⁶⁰. Par contraste, les syndicats européens ou nord-américains représentent habituellement les salariés sur une base industrielle ou professionnelle. Les salariés japonais et leurs syndicats seraient donc moins autonomes que ceux des sociétés où la « mutualisation des risques » recouvre l'ensemble de la société: assurance-emploi, maladie, retraites⁶¹. Il en résulte, selon Boyer et Durand (1998: 117-126) ainsi que Kaneko (2007 : 272-274) un « consensus obligé »⁶² au sein de l'entreprise, les salariés s'engageant à fond dans leur travail (conformisme, loyauté, durée du temps de travail) parce qu'ils n'ont guère d'autre choix, poussés qu'ils sont par un environnement compétitif et la course aux promotions qui impliquent de se plier aux normes⁶³.

⁶⁰ Cette loyauté envers l'entreprise est accentuée par le système de formation où les compétences sont générées à l'intérieur de la firme, par la firme et pour la firme (Fligstein, 2002 : 116).

⁶¹ Comme l'observent Yamamura et Streeck (2003 : 2) le modèle japonais fut mis en oeuvre après la Deuxième Guerre mondiale afin d'aider le Japon à rattraper les puissances occidentales tandis que la raison d'être du modèle allemand par exemple est plutôt de protéger la cohésion sociale. Le Japon a donc toujours consacré une part assez faible de son PIB à la protection sociale. Toutefois, le gouvernement s'est servi du système d'imposition, un des plus progressistes au monde, comme instrument de nivellement social.

⁶² Selon Amable (2005 : 234; 246) le capitalisme asiatique tendrait vers le « corporatisme libéral » dans lequel les associations patronales sont les plus puissantes, par opposition au « corporatisme social » où ce sont les syndicats qui dominent.

⁶³ Anchoroguy (2005 : 40) conteste cette interprétation. Elle fait valoir, dans l'optique du capitalisme communautaire, que les salariés japonais, s'ils peuvent sembler dociles, ont en vérité leur mot à dire dans le processus décisionnel, tandis que les revenus des entreprises sont largement redistribués dans la

Tout bien considéré, les employeurs se sont occupés de leurs employés (qui sont des actifs et non des coûts à comprimer) et le gouvernement japonais faisait de même avec les employeurs en restreignant la compétition sur le marché local. Les conflits domestiques étaient donc minimisés au nom de la compétitivité nationale. Il existe en effet un contrat tacite entre les Japonais et leurs dirigeants, qui consiste à obtenir les garanties d'une amélioration constante de leur qualité de vie en échange d'une obéissance à la hiérarchie (Garrigue, 1999: 218). Historiquement, cette situation a contribué à la modération salariale; la croissance des salaires (bien qu'importante en terme absolu) a été plus faible que la croissance économique générale, augmentant de ce fait les revenus des entreprises et l'investissement subséquent.

2.4.4.3 Le développementalisme asiatique

Le modèle japonais fut adopté, à divers degrés, par les « dragons » économiques tels que la Corée du Sud, Taiwan et Singapour (et Hong-Kong dans une moindre mesure) mais aussi par les « tigres asiatiques », en Malaisie, en Indonésie ainsi qu'en Thaïlande (Katzenstein, 2003 : 107-108). Des similarités culturelles ont pu dessiner des tendances communes tandis que les vicissitudes de l'histoire ont produit des réalités institutionnelles particulières (Castells, 1998 : 209). Bien qu'il existe des différences indéniables entre ces pays quant aux modalités de leurs politiques industrielles (notamment le degré d'ouverture aux investissements d'outre-mer) ils ont chacun poursuivi un modèle dirigé de développement capitaliste. En fait, l'Asie a découvert une voie intermédiaire où l'accumulation interne était complétée par l'inscription dans le marché mondial, évitant à la fois la voie mercantiliste, qui fut un échec au 20^e siècle, et l'ouverture naïve. En employant avec succès des stratégies volontaristes pour faire progresser leur place dans la division internationale du travail, ces pays contredisent l'idée selon laquelle il faut limiter le rôle de

communauté. Et en bénéficiant d'une certaine sécurité d'emploi, ils accepteront plus volontiers de modérer leurs exigences salariales en faveur du réinvestissement des profits dans l'entreprise.

l'État pour connaître du succès dans l'économie mondiale (Evans, 1997:69; Rodrik, 1998: 578)⁶⁴.

L'État a joué un rôle clé à plusieurs niveaux : protectionnisme, dirigisme financier en collaboration avec une poignée de conglomérats, formation de la main-d'œuvre, environnement favorable au compromis social, infrastructures appropriées pour faciliter les exportations (Dufour, 1998: 41-42; Gilpin, 2002 : 185; Weiss, 2004 : 158)⁶⁵. En particulier, le capitalisme bancaire fut considéré comme le moyen le plus sûr de transformer l'épargne des consommateurs en investissements et d'orienter ces derniers dans un sens plus favorable au développement (Milelli, 2003 : 72-73). Les entreprises publiques ou mixtes étaient présentes dans les industries de base d'intérêt national (sidérurgie, énergie) qui commandent des investissements considérables. Le « modèle de développement asiatique » s'est donc démarqué du modèle anglo-saxon par l'instrumentalisation de l'État qui remédiait ainsi aux faiblesses des bourgeoisies locales (Milelli, 2003 : 72).

La capacité de mobilisation des élites et l'importance des compromis institutionnalisés ont porté des auteurs comme Lipietz (2000 : 189) à formuler une critique du déterminisme véhiculé par la théorie de la dépendance. Les réussites asiatiques prouvent en effet que tout ne se ramène pas à l'impérialisme. Certes, le « miracle asiatique » fut le résultat d'une croissance phénoménale des facteurs de production tels que la force de travail (pourcentage de la population employée, progrès de l'éducation) et les dépenses en immobilisations dans les usines et les infrastructures (Krugman, 1994). Mais ce n'est pas tout. En fait, la structure hiérarchique du développement économique asiatique est communément associée à la métaphore du vol d'oiseaux sauvages, en V inversé, où chaque

⁶⁴ Au contraire, les Philippines ont éprouvé un système de type libéral, héritage de la tutelle états-unienne de 1898 à 1945, qui laissa l'économie dans un état d'étroite dépendance, l'État s'y étant notamment comporté plus comme un prédateur qu'un développeur sous la dictature de Marcos.

⁶⁵ Ces stratégies ont souvent eu des motivations politiques à l'origine. Dans le contexte des années 1960, l'industrialisation devait mener à la victoire économique, faute de toute perspective de conquête militaire, devant une situation géopolitique critique (pour la Corée du Sud et Taiwan) ou de précarité dans un environnement hostile (Singapour et Hong-Kong). En Malaisie, l'État fut derrière l'éclosion d'une classe entrepreneuriale indigène dans un souci d'atténuer les tensions sociales causées par la mainmise du secteur privé exercée par la minorité chinoise. Rétablir un certain équilibre parmi les antagonismes ethniques fut également un objectif larvé des politiques industrielles en Thaïlande, en Indonésie et à Taiwan (Amsden, 2001 : 234-235).

position représente une étape dans le processus de développement (Gilpin, 2000; 276; Le Guennec, 2001 : 35; Boulanger, 2002a : 384-386, Vindt, 2006). Ces pays, en premier lieu le Japon, ont débuté en fabriquant des produits assez peu intensifs en capitaux, comme des chaussures ou des jouets destinés à l'exportation. Ils ont par la suite réinvestis les dividendes pour grimper dans les filières de production et exporter des biens plus sophistiqués, principalement dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique. Dans le cas des premiers pays ayant joué le rôle de sous-traitants internationaux (Corée, Hong-Kong, Singapour et Taiwan) ils sont devenus producteurs avec leurs propres marques et délocalisé à leur tour les industries à haute teneur en main-d'œuvre. Dans son aboutissement, ce modèle vise à transformer la division régionale du travail, qui est verticale dans son essence, en une structure régionale de forme plutôt horizontale et composée d'économies indépendantes qui seront plus égales entre elles.

La part de l'Asie (incluant le Japon) dans le PIB mondial a plus que quadruplé entre les années 1960 et 2000 pour atteindre 27%. Ce faisant, les salaires et les niveaux de vie des quatre « dragons » ont approché, et parfois rejoint, les standards des pays industrialisés. Malgré leurs politiques industrielles volontaristes, ces pays adoptaient des politiques macro-économiques plutôt orthodoxes, bien que l'État ait aussi contribué au décollage en favorisant l'accès à l'éducation ou en introduisant des réformes foncières. Les économies émergentes de l'Asie constituent donc des « régimes de développement social productiviste », elles ont privilégié le développement économique au détriment de politiques sociales explicites, convaincues qu'elles étaient que la croissance économique était la meilleure des politiques sociales (Gough, 2001 : 81). Mais si, comparé à certains pays occidentaux, les programmes sociaux demeurent sous-développés, des fonctions similaires sont remplies, un peu comme au Japon, par une combinaison de paternalisme d'entreprise (incarné par l'emploi à vie ou le logement subventionné), par une certaine réglementation des marchés du travail et pour les biens et services (qui ont ralenti le rythme du changement) et une ouverture à la libéralisation extérieure qui demeure graduelle et contrôlée (Rodrik, 1999: 98). C'était en effet une conviction largement partagée que la cohésion sociale est indispensable pour maintenir un climat propice à l'investissement et la croissance (Rodrik, 1999 : 13-14; 137-140; Singh, 1999:10, Stiglitz, 2001 : 525, Stiglitz, 2002b : 92).

2.4.4.4 La Chine ou la dernière mouture du développementalisme

Depuis la fin des années 1970, alors que sa population était essentiellement constituée de paysans déshérités, que son économie était sous contrôle de l'État et l'entreprise privée bannie, la Chine, désormais troisième puissance économique mondiale, cherche à trouver un équilibre entre sa vision socialiste du gouvernement et le besoin d'être concurrentiel sur les marchés mondiaux (qui se manifeste par une accumulation primitive génératrice de fortes disparités); entre ses velléités nationalistes et l'ouverture du marché chinois. Ces dichotomies se retrouvent dans l'appellation plutôt originale et même paradoxale de son modèle de développement, que les statuts du Parti communiste chinois définissent comme une « économie socialiste de marché » et que les tenants du régime qualifient également de « socialisme avec des caractéristiques chinoises ». Il s'agit de signifier que, malgré un élan bien réel de modernisation et de libéralisation de l'économie chinoise, l'État demeure le pivot de cette économie hybride (qu'on pourrait qualifier aussi de capitalisme bureaucratique) où il s'est constitué un système autoritaire et pragmatique dont l'objectif est de soutenir une croissance économique forte tout en évitant le chaos social dans ce pays très densément peuplé. Pour des questions de pouvoir certes, mais également de stabilité interne : en effet l'expérience du *big bang* russe, avec son lot de banditisme économique et de dégradation du tissu industriel, aura démontré qu'il est pour le moins téméraire de libéraliser l'économie d'un pays sans que des institutions appropriées ne viennent encadrer celle-ci, la discipline escomptée du marché ayant, dans ce cas, échoué lamentablement (Roche, 2000; Stiglitz, 2002 : 6; 181; Boyer, 2004 : 98; Aglietta et Berrebi, 2007 : 250-251). La crise financière asiatique de 1997-1998 fut une autre belle leçon aux yeux des dirigeants chinois sur la nécessité de garder un contrôle strict sur son secteur financier, du moins tant qu'il n'aura pas atteint une certaine maturité. On est aussi bien conscient que l'ouverture aux règles du capitalisme doit tenir compte des maux systémiques qui traversent la société chinoise comme la corruption, le chômage, un système financier encore fragile et un appareil juridique plutôt rudimentaire.

Après la libéralisation des années 1980 et 1990, la nouvelle génération d'intellectuels et de politiciens, sensibles aux principes d'indépendance nationale et de multipolarité dans les relations internationales, sont de plus en plus inspirés par les modèles de développement associés aux économies de marché coordonnées plutôt que par le modèle états-unien discrédité par les rivalités économiques et géopolitiques qui se dessinent entre les puissances (Pocha, 2005 : 30-31; J. Sapir, 2008 : 64-65). Ceci laisse présager un alignement sur le modèle développementaliste asiatique, spécialement l'exemple singapourien où un État fort et centralisé accorde tout de même une place importante aux mécanismes de marché (Haber et Mandelbaum, 1999 : 46-47; Xie, 2002). Une telle recette avait permis à la cité-état de mettre sur pied une base manufacturière de calibre mondial malgré son système politique autoritaire et très différent du libéralisme occidental. La Corée du Sud sert également d'inspiration: les projets chinois visent à privatiser les PME et les firmes mal en point, mais à garder la main haute sur environ un millier d'entreprises parmi les plus grandes en espérant qu'il en ressortira de 30 à 50 « champions nationaux ». Cette stratégie est directement inspirée du modèle des *chaebol*, ces vastes conglomérats diversifiés qui disposent de relations privilégiées avec les banques et l'État coréen (Lawson, 2002 : 184)⁶⁶.

Malgré l'espace grandissant occupé par l'entreprise privée donc, le gouvernement exerce un plus grand contrôle sur l'économie qu'il n'y paraît et la Conférence des Nations Unies pour le développement (2006 : 186-189) se sert des performances chinoises pour plaider en faveur d'une dose d'interventionnisme dans les politiques économiques des autres PVD. En effet, Pékin s'est illustré sur le plan de la croissance grâce à ses politiques hétérodoxes faites de subventions aux industries nationales, de protection des industries

⁶⁶ Comme le Japon et la Corée, la Chine veut assister le développement de ses propres grandes marques dans l'économie mondiale, avec leurs lignes de produits reconnus et leurs droits de propriété intellectuelle. Profiter de la renommée de marques établies permet notamment de fidéliser la clientèle lorsqu'il n'est plus possible de miser sur les bas coûts. En outre, encourager des champions nationaux permet d'éviter un trop grand contrôle étranger sur l'industrie chinoise. Pour accélérer ce processus, le pouvoir chinois encourage ces sociétés à faire des acquisitions à l'étranger - car l'État demeure le grand décideur des stratégies d'entreprise à l'international - un autre objectif à cet égard étant la sécurité des approvisionnements en matières premières (Paul Krugman. « The China Challenge », in *New York Times*, 27 juin 2005; Whalley, 2006 : 18; CCE et HEC Eurasia Institute, 2007).

naissantes, et de sous-évaluation du taux de change, tandis que les IDE entrants sont orientés vers les industries exportatrices⁶⁷.

Au 15^e congrès du Parti en 1997, le secrétaire général Jiang Zemin avait annoncé la nouvelle ligne de conduite en matière de développement économique : le gouvernement pouvait consolider son pouvoir et faciliter l'exercice d'un contrôle actif sur l'économie en gardant tout simplement un statut d'actionnaire (majoritaire, ou même minoritaire) au sein des entreprises (au lieu de 100%)⁶⁸. À ce titre, la vente de ses intérêts dans les canards boiteux, loin de constituer une étape vers la privatisation de l'économie, représente pour le gouvernement chinois un moyen de se débarrasser d'actifs qui autrement seraient des boulets. De fait, encourager la venue d'investisseurs étrangers dans le capital action des sociétés d'État est un moyen de solidifier la base économique du gouvernement, car ceux-ci renouvellent les méthodes de gestion et donc la valeur des actifs restants. Les réformes doivent cependant être menées avec prudence, sinon elles risqueraient, en s'emballant, de déclencher les conditions propices à un renversement du régime.

L'État chinois continue de réglementer strictement plusieurs industries en plus de restreindre la compétition dans les secteurs jugés politiquement trop sensibles pour être abandonnés aux forces du marché. Afin de piloter la conjoncture économique, l'État agit de façon directe et autoritaire, par des interventions microéconomiques ou des dictats administratifs, au lieu d'utiliser prioritairement des stratégies macroéconomiques plus conformes à une économie de marché comme l'appréciation de la monnaie ou la hausse des taux d'intérêt. Dans les sociétés d'État, les décisions importantes concernant le personnel, les investissements ou les stratégies d'entreprise requièrent l'approbation du gouvernement ou des organes du Parti communiste. Ces entreprises sont généralement peu rentables, leurs gestionnaires n'ayant pas été formés avec le souci du rendement; on leur demandait plutôt de balancer les comptes et de s'occuper un peu des employés (Hochraich, 2003 : 126). Même dans les firmes inscrites à la Bourse (qui sont mixtes en réalité) les gestionnaires sont redevables envers les autorités bien avant leurs actionnaires. C'est-à-dire que souvent, même

⁶⁷ Voir aussi Rodrik (2006) à ce sujet.

⁶⁸ Susan V. Lawrence. « Jiang Ensures Party Endures », in *The Far Eastern Economic Review*, 21 novembre 2002, p. 34-38.

si les représentants de l'État ne participent pas nécessairement aux opérations quotidiennes, ils conservent un droit de veto sur les décisions importantes. Les marchés de capitaux ont peu évolué depuis les beaux jours du planning centralisé, la Chine ayant opté pour une ouverture sélective aux flux de capitaux afin d'encourager les investissements directs étrangers (IDE) plutôt que les investissements de portefeuille. La plupart des capitaux autochtones sont alloués par le gouvernement d'une manière ou d'une autre, et celui-ci garde un droit de regard sur les investissements étrangers. Certes, il existe bien deux places boursières en Chine, mais elles sont relativement petites et immatures. Elles sont dominées par un nombre assez restreint de sociétés d'État⁶⁹ qui y sont inscrites pour des raisons politiques plus qu'économiques, c'est-à-dire qu'elles vendent des parts minoritaires afin d'attirer des capitaux susceptibles de contribuer à leur restructuration, ce qui permet aux banques d'État d'être moins sollicitées (Chen, 2003; Hochraich, 2003 : 117-119). En outre la valeur de la monnaie chinoise, le yuan, est fixée artificiellement au dollar des États-Unis et elle n'est pas convertible, c'est-à-dire qu'elle ne peut circuler librement à l'extérieur du pays. Pour G. Sorman (2008 : 63) c'est donc une monnaie politique, au bénéfice du Parti communiste. Sans parler du mercantilisme chinois en matière de politique commerciale; toutes ces raisons démontrent que les prix et les coûts sont influencés par l'État, autant ou sinon plus, que par le marché libre ou l'offre et la demande.

Par ailleurs, le système juridique chinois demeure primitif. Il n'existe pas de loi sur les faillites et il n'y a pas non plus de recours légal destiné à résoudre les disputes contractuelles. La justice demeure hautement politisée⁷⁰ et sujette à l'ingérence des autorités

⁶⁹ Ainsi, bien que le secteur privé contribue jusqu'à hauteur de 60% au PIB de la Chine et qu'il emploie 75% de la main-d'oeuvre, 90% des firmes inscrites à la Bourse chinoise sont de propriété étatique et les divers paliers de gouvernement (directement ou à travers les firmes étatiques, surtout les banques) se réservent la majorité de leur capital-action (Chen, 2003). Il faut, du reste, demeurer prudent avec les notions d'entreprise privée et publique en Chine. Si les chiffres concernant le secteur public sont limités aux sociétés contrôlées directement par Pékin (alors que plusieurs sont la propriété des gouvernements provinciaux et municipaux) la définition du secteur privé est plutôt vague, et souvent les entreprises sont, à divers degrés, influencées par les autorités publiques. Il existe en effet de nombreuses firmes hybrides détenues conjointement par l'État, des coopératives, des individus, des fonds d'investissement et/ou d'autres entreprises (« China's Next Revolution », in *The Economist*, 10 mars 2007; Pete Engardio et al. « Why China's Problems Could Keep It From Becoming the Next Superpower », in *Business Week*, 23 juillet 2007, p. 38-45).

⁷⁰ En effet une caractéristique du système juridique chinois est son imbrication avec le système politique et administratif. À ce titre le droit ne représente pas une source alternative d'autorité mais

locales, ce qui la met en contradiction avec l'État de droit qui est à la base des règles de l'OMC. Le droit de propriété n'est donc pas en Chine protégé par la neutralité judiciaire contre l'arbitraire des pouvoirs publics. L'aspect rudimentaire du cadre réglementaire chinois permet à certains acteurs de manipuler le système grâce à leurs contacts personnels auprès des autorités, ce qui leur procure des avantages indus en terme de financement pour leurs projets ou pour assurer leur protection. En outre, le *guanxi* (l'obligation de cultiver des relations personnelles basées sur l'intérêt mutuel) constitue une barrière culturelle et représente une distorsion parmi d'autres qui favorisent les firmes locales par rapport aux étrangers sur le marché chinois. On comprend mieux alors pourquoi la Chine n'est pas reconnue techniquement comme une économie de marché par les instances de l'OMC⁷¹.

Il faut, à la fin, beaucoup d'audace pour qualifier l'ouverture et la privatisation telle que pratiquée en Chine communiste comme des avancées du libéralisme classique (Rodrik, 2006 : 23-25). En effet, le système nie les dogmes néolibéraux car il n'y a pas de liberté d'entreprise ni des individus, la monnaie n'est pas convertible, il n'y a pas de liberté de circulation pour la main-d'œuvre, le système juridique demeure primitif et inféodé aux autorités, et le dirigisme étatique demeure, notamment en matière de politique industrielle. C'est donc l'État, loin de toute spontanéité, qui décide de ce libéralisme et décrète ce qui est possible. La Chine pratique donc un « crypto-capitalisme » (Wang, 2003) c'est-à-dire un capitalisme bureaucratique mêlant affaires et pouvoir. Le secteur privé reste lié au pouvoir étatique, il ne respecte ni les règles de la concurrence, ni le libre-échange; il n'est toujours pas libéré au nom des individus.

bien davantage un instrument mis à la disposition des autorités qui s'en servent pour consolider leur pouvoir et maintenir l'ordre social (Chen 2003 : 4-5).

⁷¹ Selon le protocole d'entente gouvernant son accession, elle devra attendre à 2016 pour changer de statut. En conséquence, les pays qui lèvent des accusations de dumping contre la Chine peuvent ignorer les données fournies par ce pays et choisir, à titre de comparaison, des données tirées d'un pays « substitut » avec une économie de marché reconnue, l'Inde par exemple (McNally, 2006 : 26). Ce qui produit habituellement une majoration substantielle des coûts théoriques de production au grand bonheur des plaignants qui accusent la Chine de maintenir ses prix de vente à des niveaux artificiellement bas.

2.5 Copier intégralement un modèle particulier serait une chimère

Si la mode managériale du « benchmarking » cherche à transposer cette technique propre aux firmes à la gestion des États, on semble oublier que ceux-ci ne sont pas soumis aux mêmes principes de concurrence directe et qu'ils évoluent en tenant compte de processus essentiellement politiques, même si l'économie joue un rôle (Boyer, 2004 : 79-81; Amable, 2005 : 18-19; 88; Anchordoguy, 2005 : 6-18; Weiss, 2005b: 350-351). En dehors des périodes de crises majeures ou de guerres, les héritages politiques et la persistance des configurations institutionnelles (de même que leur complémentarité) agissent comme un frein à la convergence universelle des institutions. Et ce, d'autant plus que la configuration d'un système à un moment donné est influencée par son état initial. C'est pourquoi les institutions et les formes d'organisation héritées de la phase antérieure continuent de filtrer les stratégies de recomposition, avec leurs contraintes et leurs opportunités, en restant fidèles donc à leurs trajectoires nationales (ou *path dependency*)⁷². Certes, l'économique façonne également les institutions, mais « ...les crises structurelles sont habituellement surmontées par la recomposition de formes institutionnelles sous le double impératif de réduire les déséquilibres antérieurs et de répondre aux conflits sociaux et politiques que ces déséquilibres suscitent » (Boyer, 2004 : 27). Des systèmes hétérogènes à cet égard ne pourront que difficilement s'imiter les uns avec et les autres, d'autant plus que pour être viable, un système productif doit montrer un certain degré de cohérence avec les institutions et les formes d'organisations qui régissent la société dans son ensemble.

La convergence vers une organisation ou un modèle optimal implique un état stationnaire. Or tout modèle productif, loin d'être statique, génère des dynamiques internes capables de le mettre en péril⁷³. Pareillement, il est plus ou moins sensible aux chocs

⁷² Dans l'idée de *path dependency*, qui s'inscrit dans le concept de l'encastrement social des marchés ou la construction sociale des relations marchandes, il existe des processus dont le point d'arrivée dépend du chemin suivi pour arriver au but. Dans certains cas, il est donc préférable de poursuivre sur une voie donnée même si elle n'est pas la meilleure, car adopter une voie nouvelle, que l'on estime plus rationnelle, serait d'un coût plus élevé compte tenu des habitudes enracinées dans les usages sociaux, la technologie, etc. (Steiner, 1999:53)

⁷³ Comme le soulignent Bélanger et Lévesque (1994 : 19): « Un mode de régulation assure dans une certaine mesure la reproduction des rapports sociaux, mais cette reproduction ne va pas de soi puisque

exogènes. Les aménagements institutionnels sont donc en constante évolution, mais comme nous venons de souligner, selon une logique propre à chaque système social; la réaction des acteurs est donc ordonnée par une culture civique ou politique enracinée qui détermine les stratégies disponibles et qui filtre en conséquence les influences extérieures⁷⁴. Un contrat social, qui est inhérent à toutes les sociétés, ne se laisse pas facilement modifier. Non seulement parce-que ses conventions reposent en partie sur des facteurs intangibles, ou à cause des intérêts économiques en jeu, mais surtout parce qu'une mutation du contrat social implique un changement profond des valeurs et des contrats implicites qui sont consubstantiels à la société proprement dite (Hollingsworth, 1997: 266-267; Freeman, 1998; Kluth et Andersen, 1999 : 122; Gilpin, 2000 : 321-322; Hall et Soskice, 2001 : 12-14; Fligstein, 2001 : 36; Hoberg et al., 2002 : 281-282; Ahmidjian, 2003; Boyer, 2003 : 166; Chavagneux, 2003 : 76; Amable, 2005 : 92-93; Berger, 2005 : 278-280; Vogel, 2006 : 3-21; Lefebvre et Méda, 2006 : 51-54).

De plus, tout changement institutionnel d'envergure mène à des conflits et une redistribution des pouvoirs au sein d'une société, ce qui génère des résistances et des rigidités structurelles de taille. Adopter des institutions optimales, basées sur des mesures d'efficacité, serait plus facile si les agents partageaient un objectif commun. Or, compte tenu de l'inégalité de leur condition et des intérêts divergents qui en découle, il est difficile pour les agents de s'accorder sur quels indicateurs de performance retenir pour juger de l'efficacité des institutions. Il en résulte, comme Amable (2005 : 19) le souligne, que : « Plutôt que des solutions optimales à un problème donné, les institutions représentent un compromis issu du conflit social dont l'origine se trouve dans l'hétérogénéité des intérêts des agents. »

sa remise en cause par les divers groupes sociaux est toujours possible et qu'elle demeure ainsi ouverte. »

⁷⁴ Selon Boyer (1997 : 34) « toute rationalité est située par rapport au contexte » et à ce titre : « ...les formes institutionnelles jouent un rôle de médiation entre les contraintes globales qui s'expriment au niveau du régime d'accumulation, de l'autre les décisions des agents, dont aucun n'a pleinement conscience des contraintes dans la mesure où ils font face à un environnement local dans lequel n'intervient qu'un nombre limité de variables économiques...Les institutions ont en particulier pour propriété de résumer les informations pertinentes pour les acteurs, au-delà même du système des prix. Mais aussi de canaliser les anticipations sur le comportement des autres intervenants. »

Et paradoxalement, le commerce international et la mondialisation renforceraient les spécialisations économiques et les avantages comparatifs qui s'inscrivent dans les héritages institutionnels, car il existe des complémentarités entre les institutions et les modes d'organisation des firmes qui bonifient leur productivité (Hancké, 1999; Hall et Soskice, 2001 : 38-41; Yamamura et Streeck, 2003 : 2; Boyer, 2003 : 71; Boyer, 2004 : 80-81; Amable, 2005: 252-258)⁷⁵. Pour toutes ces raisons donc, le rapprochement ou l'imitation entre les modèles de société dans un monde sans frontières demeure une réalité qui demeure lointaine. Certes, le capitalisme actionnarial est devenu la référence, mais il est fort probable qu'en dehors des pays anglo-saxons « il ne s'appliquera... que sous des formes de variantes, avec des différences nationales fortes » (Plihon, 2003 : 113).

2.6 Le concept d'hybridation des systèmes

Comme le soulignent Djelic (2002 : 352) ou Boyer (2004 : 22) c'est un paradoxe de notre époque que les différences entre les systèmes nationaux d'organisation économique persistent en même temps que progressent les similarités. Si, pour le déterminisme fonctionnaliste, les différences entre les pays ne sauraient être que temporaires, n'étant en fait que des vestiges destinés à être emportés par l'évolution de l'environnement économique et technologique, le « néo-institutionnalisme »⁷⁶ insiste sur la persistance des particularismes nationaux. Selon Boyer par exemple (2004 : 31) :

⁷⁵ La diffusion et donc l'homogénéisation des normes, si elle se produisait, deviendrait un facteur de déstabilisation du capitalisme, car tel dans un écosystème, l'uniformisation est un agent de contagion susceptible d'aggraver les crises quand elles se produisent (Boyer, 2005).

⁷⁶ Une différence majeure à cet égard entre l'approche *Varieties of Capitalisms* et la théorie de la régulation c'est que pour la première, les économies nationales semblent évoluer en réaction à des chocs exogènes et que l'infrastructure institutionnelle demeure essentiellement inaltérée et conserve donc sa capacité de stabilisation par des ajustements économiques. La coexistence à long terme des deux types référentiels d'économie (de marché libéral et de marché coordonné) est en effet assurée par la complémentarité de leurs avantages comparatifs qui sont liés à l'infrastructure institutionnelle. Pour la théorie de la régulation cependant, lorsqu'une crise structurelle arrive, elle provoque l'épuisement du régime d'accumulation et l'érosion des institutions, et ensuite une reconfiguration du mode de régulation qui répond autant à l'évolution du contexte international qu'à la trajectoire existante : ordre constitutionnel, architecture juridique, normes sociales et conventions (Boyer, 2004 : 96-98). Les deux programmes de recherche partagent cependant des points en commun, comme l'accent porté sur les comparaisons internationales, leur conception générale du capitalisme, et enfin leur évaluation des impacts de la mondialisation sur la diversité des formes de capitalisme (ibid., 74).

«...l'internationalisation, la financiarisation et le basculement du paradigme technologique ont certes pour effet d'éroder la diversité des configurations institutionnelles héritées du passé, mais simultanément, à travers un processus d'essais et d'erreurs, les stratégies qui visent à implanter des organisations et des institutions compatibles avec le nouveau contexte global se heurtent à des obstacles et rencontrent aussi des opportunités nouvelles dans l'espace social et économique local. S'amorce un *processus d'hybridation* créateur de nouvelles régulations de sorte que se trouve renouvelée la diversité. »

Les modèles de référence possédant chacun leurs forces et leurs faiblesses, il est permis d'envisager le concept d'hybridation qui est l'introduction, l'adaptation et ensuite l'assimilation, dans un type idéal d'organisation économique, de certaines pratiques ou d'innovations empruntées à d'autres modèles avec l'optique de corriger certaines lacunes et façonner une configuration originale (Kester, 1996; Groenewegen, 1997: 339; Boyer, 2004 : 30-31; 197; Buck et Shahrim, 2005 : 46-47; Vogel, 2006 : 3-21; Glimstedt et al., 2006; Lefebvre et Méda, 2006 : 54). Mais attention, il ne s'agit pas de copier et l'hybridation n'est pas synonyme de convergence. La période fordiste a démontré que la similarité des produits et des outils de production en vigueur parmi les pays industrialisés n'implique pas outre mesure l'adoption d'une stratégie unique destinée aux organisations et aux mécanismes de coordination (Boyer, 2004 : 55; Berger, 2005 : 67-72). Étant donné l'absence de conditions socio-politiques compatibles, il est peu probable qu'un espace économique puisse importer en bloc d'un autre pays ses configurations institutionnelles, même si en théorie elles contribueraient à rendre son économie plus « performante ». En effet, toute forme d'innovation finit par se voir transformée par les acteurs qui la façonnent pour qu'elle puisse mieux répondre à leurs besoins et leurs intérêts (Buck et Shahrim, 2005 : 47).

Par exemple, l'influence états-unienne en Europe et au Japon atteignit son apogée à l'époque du Plan Marshall, c'est-à-dire sous l'occupation militaire. Mais à partir du milieu des années 1950 les États-Unis feront de l'endigement du communisme une priorité. Durant cette période, la gestion de l'aide américaine et de l'assistance technique passe graduellement entre les mains d'acteurs locaux qui les adapteront à leur propre vision. C'est pourquoi les tentatives d'institutionnalisation du modèle états-unien de coordination se sont avérées infructueuses en Europe de l'Ouest et au Japon. Son influence fut pour ainsi dire assez

relative, car tributaire d'interprétations et de modifications qui répondaient mieux aux circonstances particulières. Les institutions européennes et japonaises furent donc assez flexibles pour admettre un transfert important des techniques et des méthodes américaines, tout en demeurant assez fidèles à leurs trajectoires historiques au niveau institutionnel (Buck et Shahrim, 2005 : 52-53; Eichengreen, 2007 : 3-4). Il serait donc plus juste de parler d'hybridation pour qualifier un tel processus plutôt que de transmission, ce dernier terme attribuant un caractère inaltérable au message sous-jacent (Zeitlin, 1999 : 22; 37; Djelic, 2002).

À ce titre, pour Boyer et Hollingsworth (1997) le défi qui s'impose à chaque nation ne doit pas se résumer à la reproduction intégrale des meilleures pratiques quand elles-mêmes connaissent une lente évolution, le succès créant de nouvelles sources de crise largement imprévues. Il s'agira préférentiellement, toujours selon Boyer (2002a : 536) de chercher des équivalents fonctionnels aux institutions les plus efficaces à l'étranger et de filtrer certaines pratiques pour qu'elles correspondent à des besoins distinctifs. C'est-à-dire qu'il faudra, dans leur application, tenir compte des aménagements institutionnels, des spécialisations économiques, du degré d'insertion dans l'économie internationale, du rôle de l'État et des formes d'organisations intermédiaires. Milhaupt (2003) souligne en effet que la somme d'un système est plus importante que ses morceaux. C'est-à-dire que, lorsque des complémentarités institutionnelles existent parmi les parties d'un ensemble, ces dernières sont plus efficaces que si elles évoluaient en silo. Inversement, quand un élément du système est défectueux ou remplacé de façon inopinée, les effets négatifs sont amplifiés.

2.6.1 Quelques exemples d'hybridation ou de résistance des modèles

Prenons à titre d'exemple le secteur manufacturier des États-Unis qui a, tout bien considéré, adopté avec un certain succès dans les années 1980 et 1990 plusieurs techniques de gestion japonaises touchant à la qualité du produit, à la gestion des inventaires ou la participation des travailleurs. Elles contribuèrent à une renaissance – pendant un certain temps - de l'industrie en améliorant la productivité. Cependant les valeurs et les institutions

du modèle états-unien n'ont jamais été remises en question⁷⁷. Relevant le cas particulier du fabricant d'automobile Ford, Gabor (2000 : 211-220) raconte comment certaines divisions du constructeur adoptèrent dans les années 1980 des outils développés par Deming⁷⁸ mais sans la philosophie participative sous-jacente qui aurait trop bousculé la structure hiérarchique. On parle alors d'« américanisation » des techniques japonaises de gestion. En même temps, l'antithèse de Deming, le taylorisme, faisait un retour en force au début des années 1990 avec le phénomène du « reengineering » qui visait à éliminer le gaspillage peu importe les coûts sociaux⁷⁹. D'ailleurs en Amérique du Nord, l'implantation du système toyotiste *kaizen* peut susciter des appréhensions car qui dit gains de productivité dit réaffectation des postes dans un environnement où la sécurité d'emploi n'est pas de rigueur (Pettigrew et al. 2000 : 268). Donc, tant qu'ils ne sont pas sanctionnés par l'État il devient assez difficile de formaliser des expériences d'innovation disparates et d'assurer leur pérennité en les généralisant.⁸⁰

⁷⁷ À ce sujet, Charles Sabel fait valoir qu'aux États-Unis, à partir des années 1980, la production devient de plus en plus japonaise alors que les relations de travail et le gouvernement d'entreprise se faisaient plus américains que jamais (cité dans O'Connor, 2001 : 82). Pareillement Coutrot (1998) voyait dans le retour à la rentabilité des firmes états-uniennes une synthèse réussie des méthodes japonaise et germanique, adaptées à la sauce libérale anglo-saxonne. C'est-à-dire qu'une participation plus active des salariés est de mise, mais sans qu'ils n'aient leur mot à dire au niveau des stratégies ou de la gestion des entreprises, et sans, pour ces dernières, d'obligation de négocier en retour une protection accrue de l'emploi comme chez les Japonais ou encore d'offrir des avantages sociaux comparables à ceux dont jouissent les salariés allemands.

⁷⁸ Les méthodes du statisticien américain Edward Deming sur les cercles de qualité, un mode de gestion qui fait appel à la participation des salariés, ont trouvé un terrain fertile au Japon dans les années 1950, contrairement aux États-Unis où la séparation des tâches, difficilement conciliable avec ces préceptes, était bien implantée.

⁷⁹ À contre-courant, dans les années 1980 le projet Saturn, où GM s'associait avec Toyota pour implanter de nouvelles formes d'organisation du travail axées sur la participation dans une usine californienne jusqu'alors sous-performante, fut couronnée de succès en termes de productivité et de qualité du produit (Rubenstein et Kochan, 2001). Mais l'expérience fit long feu à cause de l'absence d'intérêt des gestionnaires qui prirent la relève des fidèles de Saturn au sein de la compagnie-mère, du peu d'investissement de GM (à cause de ses problèmes financiers et d'un virage en faveur des fourgonnettes) et du manque de renouvellement et d'adaptation du produit (Jeremy W. Peters et Micheline Maynard. « Lofty Promise of Saturn Plant Runs Into G.M.'s Fiscal Reality », in *New York Times*, 2 décembre 2005, p. A1).

⁸⁰ Voir P.-A. Lapointe (1998) au sujet de certaines expériences québécoises de démocratie au travail qui souvent reposent sur le bon vouloir de quelques acteurs stratégiques, ou encore sur une conjoncture économique défavorable qui incite au rapprochement. Elles demeurent par le fait même fragiles, malgré des succès enregistrés en termes de productivité et de qualité de vie au travail, vu l'absence d'une régulation sectorielle, nationale ou internationale.

En Europe et au Japon, il existe maints exemples de la pénétration assez récente de certains éléments du modèle anglo-américain liés avant tout à la promotion des intérêts des actionnaires: transparence accrue, *stock options*, rendements ciblés, dénouement des propriétés croisées, etc. Cela implique-t-il pour autant une convergence vers un modèle capitaliste universel ? Au Japon, les tentatives pour implanter des systèmes de rémunération strictement au mérite (plutôt qu'en fonction de l'ancienneté) ont fait long feu parce qu'elles déstabilisaient les organisations; on cherche maintenant à y intégrer des objectifs de groupe (Thelen, et Kume, 2006 : 31-32). En Allemagne, la pratique états-unienne des régimes d'options d'achats d'actions (*stock options*) s'est répandue mais elle est plus démocratique en rejoignant un plus grand nombre d'employés tout en représentant une portion plus faible de la capitalisation des firmes impliquées. Ils sont également plus contraignants au niveau des objectifs à atteindre pour les gestionnaires qu'aux États-Unis (Buck et Shahrin, 2005 : 53-55; 58). Gehrke (2002) observe à cet effet qu'il existe une prise de conscience de la part de certains dirigeants (des FMN en particulier) des exigences des marchés de capitaux, les actionnaires internationaux étant de plus en plus présents dans les grandes capitalisations allemandes. Sans remettre en cause sa substance - car les attitudes des chefs de direction à l'égard de la gouvernance de leur entreprise conservent des particularités nationales - cette ouverture rendra le modèle traditionnel plus efficace et transparent selon lui.

En Suède, une firme de télécommunications comme Ericsson a cherché, à la fin des années 1990, à implanter les *stock options*, non seulement dans sa filiale aux États-Unis mais à l'ensemble du groupe. Destiné à récompenser les cadres et des membres clés du personnel, ce programme allait à contre-sens des notions égalitaires et de l'esprit d'équipe qui sont profondément ancrés dans la culture d'entreprise suédoise. Devant le malaise créé, et suivant l'évolution du marché après l'éclatement de la bulle internet en 2000, Ericsson transforma le programme pour qu'il soit accessible à tous ses employés : il est dorénavant orienté vers l'achat d'actions à prix réduit plutôt que vers l'octroi d'actions à un groupe exclusif. Voilà, selon Glimstedt et al. (2006) un exemple « d'adaptation sélective » des méthodes de gestion états-uniennes, et une indication que de telles formules ne traverseront que difficilement les frontières dans leur intégralité. Un autre exemple d'adaptation souligné par Hall et Soskice (2001 : 65) ainsi que Thelen et Kume (2006 : 14-21) concerne les mécanismes suédois de

négociation collective. Le type de négociation, qui se déroulait à l'échelle nationale, fut jugé obsolète (c'est-à-dire trop rigide) à partir des années 1980 dans un contexte de mutations industrielles et technologiques. Mais les syndicats et les employeurs ont développé de nouvelles formes de négociations collectives, sur une base sectorielle cette fois, au lieu de se rabattre sur des conventions purement libérales qui sont en général plus conflictuelles. Les négociations centralisées ont disparu mais les ententes conclues dans la métallurgie et dans les autres industries exportatrices servent aujourd'hui de modèle-type pour l'ensemble de l'économie.

L'hybridation permet donc de corriger certaines lacunes propres à un système donné mais en faisant en sorte que les méthodes inspirées de l'étranger soient assimilées par les institutions existantes, ce qui évite une convergence artificielle. En effet, l'importation en bloc d'un système productif étranger risque de s'avérer inconciliable avec la nature des coordinations ou le système de valeurs en place, c'est pourquoi les caractéristiques des modèles de développement orientent forcément leur propre transformation (Groenewegen, 1997: 343; Boyer et Durand, 1998: 64; Freyssenet, 1999; Vogel, 2007 : 5-7). À cet égard, Gabel (2002 : 75) plaide pour une « double convergence par hybridation dans la continuité » avec une coexistence de plusieurs modèles hybrides. Une coexistence que la spécialisation internationale des systèmes socio-productifs rend plausible et même logique⁸¹.

2.7 La complémentarité des modèles de capitalisme et la spécialisation des facteurs

La notion de complémentarité des modèles et de diversité dans les trajectoires d'ajustement est vérifiée sur le plan empirique par Hancké (1999) de même que Hall et Soskice (2001 : 38-41) qui ont constaté comment la spécialisation relative des économies industrialisées s'est accrue depuis les années 1980. De ce point de vue, la mondialisation, au lieu de favoriser la convergence, inciterait les firmes à cibler les domaines où elles ont déjà effectué des percées fructueuses. Et les FMN étrangères, loin de tout homogénéiser, veulent

⁸¹ Comme le souligne Michalet (2005 : 38-39) de tout uniformiser tuerait la mondialisation en rendant « ...inutile la circulation des biens, des capitaux, des hommes à l'intérieur des différentes dimensions de la mondialisation ».

se procurer les compétences qui sont disponibles à l'extérieur de leur chef-lieu. Chacun pourra alors développer ses avantages compétitifs à partir de secteurs d'activité qui trouvent leur dynamisme dans les dotations institutionnelles nationales (Boyer, 1997a:42; 2004 : 90; Hall, 2002 : 260-261; Fioretos, 2001 : 221; Vitols, 2001 : 350-352; Amable, 2004 : 16). Le capitalisme anglo-saxon est donc susceptible de conserver sa supériorité au niveau des connaissances fondamentales et les innovations brevetées. Le modèle mésocorporatiste japonais, propice au redéploiement organisationnel et au transfert technologique, sera capable de développer les nouveaux produits destinés à la consommation de masse comme l'électronique pour le grand public. Le capitalisme social-démocrate est bien situé dans les nouveaux biens collectifs associés à l'éducation, la santé, le vieillissement de la population et la préservation de l'environnement⁸². Enfin, le capitalisme à impulsion étatique pourra continuer à innover en matière d'infrastructures collectives (transport en commun, énergie, distribution d'eau, défense).

Prenons le cas de l'Allemagne, dont le système des négociations sectorielles, les relations banque-industrie et le système d'apprentissage ont prouvé leur efficacité dans les secteurs industriels arrivés à maturité (acier, automobile, machinerie-outil, etc.) qui évoluent lentement et sont donc propices au capital patient ainsi qu'à la valorisation d'une main-d'œuvre qualifiée. Ce qui ne veut pas dire que ce pays est incapable d'innover. La nuance tient au type d'innovation qui prédomine. On parle ici des innovations dites incrémentales ou réalisées par étapes, puisqu'elles sont fondées sur un cumul d'apprentissages facilité par des dispositifs assurant la stabilité dans l'emploi et des relations assez étroites entre donneurs d'ordres et fournisseurs, tout autant qu'entre débiteurs et créanciers. Par contre, les innovations « radicales », communes au modèle anglo-saxon, renvoient aux produits, aux services ainsi qu'aux processus organisationnels impliquant des ruptures. Ce type d'innovation est compatible avec un marché du travail peu réglementé; avec des marchés financiers aux liquidités assez abondantes pour financer des projets risqués⁸³; et finalement avec des incitatifs monétaires aptes à récompenser amplement les réussites commerciales.

⁸² Ce sont des secteurs d'avenir également ciblés par le MITI japonais (Boulanger, 2002a : 285).

⁸³ Les actionnaires doivent également être assez influents pour forcer les entreprises à quitter des secteurs arrivés à « maturité » et donc moins rentables. En outre, la dispersion des investisseurs propre

Même dans les nouvelles industries de pointe, les spécialisations nationales demeurent fidèles aux configurations institutionnelles et aux trajectoires de perfectionnement technologique (Hancké, 1999; Todd, 2003 : 67; Amable, 2005 : 261-264). Dans le cas de la biotechnologie par exemple, on remarque en Allemagne une spécialisation qui s'est faite dans la fabrication d'instruments, tandis que les laboratoires états-uniens ont opté pour le développement des technologies thérapeutiques comme les vaccins, qui sont plus révolutionnaires.

La technologie en effet, tout comme les marchés, n'est pas désincarnée. Elle se développe dans une communauté où elle plonge ses racines. Les connaissances et le savoir-faire se transmettent par des canaux formés par des individus, des organisations et des réseaux; et les actifs technologiques ont une nature localisée qui favorise, à un moment donné, les territoires qui les mettent en valeur. C'est pourquoi les politiques industrielles des États cherchent à favoriser des effets de synergie rendus possibles par la concentration et la proximité. Ensuite, ces liens technologiques unissant les firmes avec les marchés locaux renforcent ces trajectoires (Zysman, 1995:115). Ils influencent ce dont la firme, l'agent d'innovation, va expérimenter, quels projets ont des chances d'être menés à terme et quelles sont leurs probabilités de succès. S'il ne fait aucun doute que la mondialisation encourage la diffusion des meilleures pratiques à l'échelle du monde, le processus d'acquisition des connaissances n'est pas en soi automatique puisque l'apprentissage est un processus social qui implique un minimum de cohésion. Car faut-il le rappeler, il ne suffit pas d'avoir la capacité technologique ou un système d'enseignement adéquat, c'est l'articulation d'un ensemble de facteurs qui rend un système performant (Castells, 1998 : 133; Lundvall (1999:20). Ce qui nous mène aux caractéristiques ou aux qualités endogènes des nations comme critères pour décider des investissements directs à l'étranger (Archibugi et al., 1999:11). En effet leur spécialisation accrue rend les FMN plus sensibles aux avantages offerts par certaines régions. Au lieu d'assister à une convergence délibérée des systèmes de

au modèle anglo-saxon de propriété facilite la tolérance au risque, pourvu que les bénéfices escomptés soient proportionnels (Vitols, 2001 : 351).

production qui serait impulsée par les FMN, il existe plutôt un échange de procédés entre les territoires d'accueil et ces dernières (Flecker et Schulten, 1999 : 94; Levet, 1999 : 29).

2.8. La crise des années 1970 et la remise en question du fordisme

Dans les sections qui suivent nous allons étudier les mécanismes qui ont provoqué un délitement du modèle fordiste et mené à une transition (encore inachevée) vers un régime d'accumulation à dominante financière auxquels sont associés la mondialisation et l'ascendant du néolibéralisme. Pour la théorie de la régulation, un processus d'accumulation est par sa nature soumis à des déséquilibres et des contradictions qui débouchent sur des conflits, et finalement sur une redéfinition des institutions. Alors que les théories macroéconomiques voyaient les crises majeures comme le résultat de chocs exogènes importants, c'est plutôt : « ...le succès même d'un régime d'accumulation qui conduit, à travers une succession de crises mineures, à un renversement brutal des tendances antérieures et une rupture possible de certaines régularités » (Boyer, 2004 : 195). Le fordisme n'y a pas échappé et, dans les années 1960 et 1970, il fut affecté par le jeu de la concurrence entre les économies et l'épuisement du modèle productif dont les séquelles furent la saturation des ménages en biens de consommation, la crise du travail, les retours décroissants sur l'investissement, l'agitation sociale, les chocs pétroliers, l'inflation, et l'incapacité des politiques keynésiennes à modérer les cycles économiques. Les régimes de croissance des pays industrialisés composeront difficilement avec le ralentissement économique qui s'ensuit. D'abord sur le plan des débouchés : la production de masse perdait sa raison d'être à partir du moment où le parc d'équipement des ménages était complet, en Amérique et ensuite en Europe de l'Ouest. Parallèlement, l'amélioration du niveau de vie, en plus des progrès enregistrés au niveau de l'instruction générale, produiront chez les consommateurs un désir de différenciation et d'une qualité supérieure plus propices aux petites séries, mais moins aux gains de productivité associés à la production de masse. Sur le plan organisationnel, défendre ou améliorer la rentabilité des firmes (qui laisse à désirer dès la fin des années 1960 et tout au long des années 1970) en poussant à bout les principes tayloriens que sont la mécanisation et

la rationalisation va finalement provoquer une sous-utilisation du savoir-faire des ouvriers en faveur de l'alourdissement du capital (Boyer et Durand, 1998: 18).

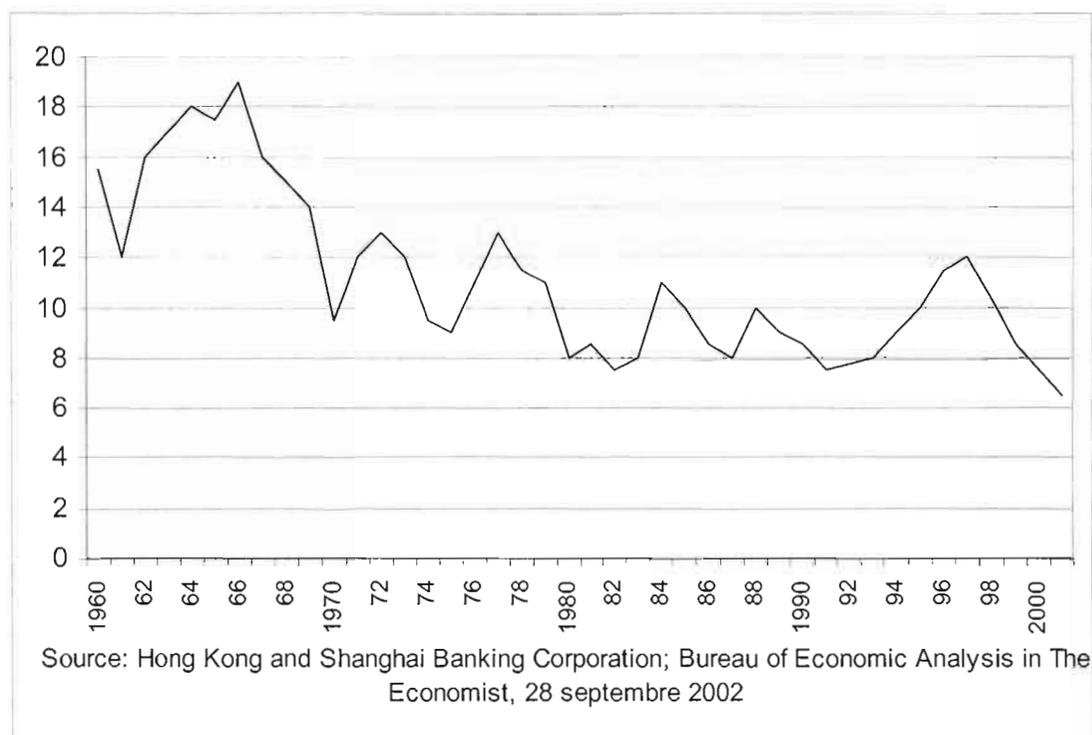
Et pourtant, rationaliser deviendra contre-productif comme le démontre le ralentissement respectif de la productivité du travail et de la productivité totale des facteurs au cours des années 1970 et 1980. Le consensus productiviste sera ébranlé : les patrons n'arrivent plus à augmenter la productivité par la taylorisation du travail (le contrôle du travail et le gigantisme des lieux de production engendrent des coûts organisationnels importants) et les travailleurs (plus jeunes, mieux éduqués et moins dociles) répugnent à effectuer un travail ennuyeux et aliénant, un comportement qui inaugure une crise de « l'implication paradoxale » du travailleur (Lipietz, 1989 : 28)⁸⁴. Qui plus est, le contexte de plein emploi donne lieu à des conflits de distribution du revenu qui alimentent l'inflation et détériorent le taux de profit (graphique 2.4). En réaction, les industriels délocalisent la production, ou sinon introduisent de nouvelles technologies de production qui se substituent au travail. L'informatisation et la « flexibilisation » croissante des méthodes de production éloigneront de plus en plus le monde du travail de la société salariale fordiste; la précarité, l'individualisme, les inégalités deviendront plus apparents (Perret, 1999 : 115).

Mais voilà, le système productif était fondé sur la production de masse, et l'action de l'État providence reposait sur la croissance économique, le plein emploi et les cotisations sociales des employeurs et des salariés. Le ralentissement des taux de croissance et l'augmentation du chômage structurel ont donc forcé les gouvernements à recourir aux déficits budgétaires pour financer les programmes sociaux. Cet endettement, qui permet difficilement d'offrir la même quantité de services qu'auparavant (à moins d'augmenter les taux d'imposition) provoqua une perte de confiance graduelle envers les facultés administratives de l'État (Petrella, 1996 : 19; Haseler, 2000 : 120). En outre, la part

⁸⁴ Le modèle productiviste est plus globalement contesté par la nouvelle génération dite des *post-soixante-huitards* et plus précisément par de nombreux mouvements sociaux (féminisme, écologisme, contre-culture) qui remettent en question les fondements même de la société industrielle et la consommation de masse par rapport à la qualité de vie ou des rapports sociaux qu'elles engendrent. Ces nouveaux mouvements sociaux ne sont pas fondés sur une profession ou une classe sociale particulière; ils se veulent généralement identitaires ou culturels (Bélanger et al., 1994 : 20; Henwood, 2003 : 204).

grandissante de la population dont le revenu est imposé à partir des années 1960 apportera une certaine réceptivité au discours néo-libéral qui se profile dans les années 1970. Cette crise fiscale est accompagnée comme le décrit Thériault (2004) par une « crise de rigidité » découlant de la logique centralisée et hiérarchisée de l'État providence fordiste - qui a du mal à s'arrimer avec les nouvelles technologies de l'information et la mondialisation - et par un déficit démocratique qui est tributaire de ces mêmes rigidités. Mieux informés en effet, les citoyens exigeront une participation plus active dans les décisions les affectant. Ces revendications donneront lieu à deux types de mouvements : un mouvement libertaire qui critique l'État au nom de la suprématie de l'individu, et des mouvements sociaux émanant de la société civile qui exigeront une plus grande autonomie des usagers et des consommateurs en général.

Graphique 2.4: Profits des entreprises en pourcentage du PIB, États-Unis, 1960-2001



Par ailleurs, les politiques industrielles de type fordiste (généreuses subventions à l'entreprise, politique du crédit favorable à l'investissement, protectionnisme) atteignent leurs

limites devant la vigueur de la compétition internationale et des problématiques créées par les systèmes technologiques émergents (Boyer et Durand, 1998: 44). De nouvelles industries motrices succèdent aux industries fordistes : énergie, services modernes rendus aux entreprises ainsi qu'aux ménages, technologies de l'information. Le compromis social-démocrate, avec un État fort assurant la régulation économique par le déficit budgétaire et un important secteur nationalisé, a finalement débouché sur l'inflation car, selon E. Cohen (2001), ces politiques économiques furent incapables d'apporter une réponse à la baisse de productivité du capital tout en constituant un frein à l'adaptation économique. Pour Boyer (2002b : 16) pareillement, c'est le succès même des réformes institutionnelles visant à prévenir une autre dépression ou un retour à la déflation des années 1930 qui a finalement abouti sur une crise fondamentalement différente, mue cette fois par l'inflation.

2.8.1 Le fordisme à un tournant

De son côté, la régulation fordiste a enclenché par elle-même plusieurs mécanismes déstabilisateurs qui ont pavé la voie à une résurgence du marché selon Boyer et Hollingsworth (1997b: 437). D'abord, plusieurs des institutions qui avaient délimité la sphère d'influence du fordisme se sont retrouvées sur la défensive. Au niveau international, le régime de l'hégémonie états-unienne et le système de Bretton Woods (qui libérait les banques centrales de la couverture métallique et qui prévient également les dévaluations compétitives par un système de parité fixe avec le dollar américain) avaient contribué à relever l'Europe et le Japon en stimulant le commerce international et la croissance dans un cadre ordonné, tout en stabilisant les marchés financiers. Mais les États-Unis, qui absorbent plus que leur part des exportations internationales, vont enregistrer à partir des années 1970 une série de déficits avec leur balance commerciale. Cette situation soulève la fragile interdépendance entre l'économie états-unienne et l'économie mondiale dans un contexte où les producteurs européens et japonais se gagnaient la faveur des consommateurs avec une production plus diversifiée et de meilleure qualité. Leurs systèmes socio-productifs, conçus pour des marchés plus petits, devenaient des atouts précieux qui les distinguaient des techniques de production de masse jusque là considérées comme les plus performantes.

Le système était donc menacé par une capacité de production excédentaire et la contradiction entre la mondialisation de l'accumulation et la régulation nationale devint apparente. Mais l'internationalisation de la production et des échanges qui s'intensifièrent ont en même temps réduit l'éventail des options politiques dont les gouvernements disposaient pour gérer la situation. Ils ne pouvaient plus se fier comme avant aux instruments keynésiens conventionnels qui supposaient un certain degré d'autonomie des marchés nationaux et des politiques fiscales et monétaires.

2.8.2 L'ascendant du capitalisme financier

Ce déséquilibre du système mondial fut également alimenté par la liquidation du système de Bretton Woods où le dollar américain, indexé à l'or, servait de référence aux autres devises. À partir du moment où celles-ci se mettent à flotter au gré de l'offre et de la demande - et donc selon l'humeur des investisseurs - la technique des ventes à terme, qui existait alors pour les marchandises, fut exportée au domaine financier. Si la protection des acteurs (tels que les commerçants) face aux fluctuations est la raison d'être de tels instruments, la spéculation deviendra vite un objectif en lui-même, que renforcera la déconnexion de la sphère financière d'avec la sphère productive⁸⁵. Aujourd'hui, l'informatisation et la mise en réseau permettent aux investisseurs de scruter en permanence tous les marchés afin d'y repérer les meilleurs placements. Le différentiel de taux de profits entre la production et la spéculation tourne rapidement en faveur de cette dernière qui a l'avantage supplémentaire de fonctionner avec des objectifs de court terme (Castells, 1999a : 406; Bourguinat, 2000 : 255). Mais la multiplication des instruments à effet de levier et l'imbrication des marchés en viendront à faire peser un « risque systémique » sur l'ensemble des régimes monétaires et financiers de la planète (Morin, 2006 : 151-187).

⁸⁵ Bien des auteurs rejettent la version déterministe où la mondialisation et le développement des NTIC aurait « obligé » les gouvernements à libéraliser les marchés monétaires (McQuaig, 1998 : 235-236; S. Cohen, 2003 : 220-221; Chesnais, 2004b : 18-19; Jeffers, 2004 : 149-150; Serfati, 2005 : 98-100). Ce fut bien l'établissement, dès les années 1950, du marché des eurodollars à Londres qui permit de transiger des dollars américains libre de tout contrôle. Or ce fut une politique délibérée du gouvernement britannique qui désirait garder une base de capitaux. Celui-ci voulait également assister la communauté financière et son objectif de restaurer la place de Londres comme plaque tournante de la finance internationale. En effet, la City fit du marché des eurodollars un substitut à la livre sterling à partir du moment où il devenait clair que jamais plus celui-ci ne retrouverait un rôle aussi prépondérant qu'au début du 20^e siècle.

L'ascendant de la finance est associé, pour le monde de l'entreprise, avec la prégnance d'un concept qui voudrait donner la préséance au rendement sur l'avoir des actionnaires - et donc aux rapports sociaux sous-entendus par cette tendance - et, par le fait même, une transition s'est produite avec le passage d'un régime de croissance fordiste à un régime de croissance financier (Fligstein, 2001 : 167-169; Duménil et Lévy, 2004 : 73-75; Perraton et Clift, 2004 : 231). Avec leur diffusion, les instruments financiers vont graduellement éroder les distinctions entre intermédiation bancaire et financement de marché au détriment des modes de régulation moins ordonnés par une logique marchande. Inaugurant un véritable darwinisme financier aux États-Unis dans les années 1980, ceux qu'on appelait les *corporate raiders* (ou prédateurs financiers) utilisaient des montages financiers à effet de levier (leveraged buyouts) pour lancer des OPA (offres publiques d'achat) hostiles et acquérir des firmes, souvent beaucoup plus importantes qu'eux, sans trop miser de leurs propres fonds. Le but de l'exercice était de procéder à une restructuration en profondeur de ces firmes pour ensuite les revendre à gros prix. L'endettement devenait un instrument d'autodiscipline puisqu'on fit supporter à celles-ci la charge du remboursement à même les profits à venir. Ce mode opératoire fut à l'origine du mouvement de « dégraissage » qui a profondément marqué le monde du travail tout au long des années 1980 et 1990. Les théoriciens de la finance y voyaient un moyen de remédier à l'inefficacité perçue de l'industrie états-unienne dans les années 1960 et 1970 (surtout dans les secteurs plus matures, à faible potentiel de croissance) en alignant les intérêts du personnel de direction avec ceux des actionnaires (Henwood, 1997 : 270-274; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 20-27)⁸⁶. Mais pour créer de la valeur, il fallait répudier unilatéralement les contrats sociaux noués antérieurement.

⁸⁶ Le problème du contrôle de l'entreprise aux États-Unis fut d'abord analysé Berle et Means dans leur classique du management *The Modern Corporation and Private Property* (1932). Selon eux, le capitalisme moderne se caractérise simultanément par la concentration de la production dans la grande entreprise et par la dispersion de la propriété parmi de nombreux actionnaires atomisés. Ces derniers furent graduellement évincés de toute implication directe dans le contrôle de la corporation car les gestionnaires (qui demeuraient formellement redevables envers eux) disposaient en fait d'une grande latitude, et ne répondaient de personne en particulier sauf à eux-mêmes, du moins tant que l'entreprise ne subissait pas de défaillance majeure. Ce capitalisme *managérial* fut décrit par J.K. Galbraith dans *Le Nouvel État industriel* publié en 1967, lui qui voyait les intérêts de la grande entreprise soumise aux visées de l'État et de la société au sens large, l'affaiblissement des propriétaires-actionnaires étant un résidu de la crise de 1929. Ce problème d'agence se perpétua jusqu'à la fin des années 1980. Depuis, le profit est redevenu la raison d'être de l'entreprise, au lieu de n'être qu'une simple mesure

Avec l'ascendant des marchés financiers et du capitalisme patrimonial (qui favorise les revenus de rente plutôt que les revenus d'activité) pour la plupart des sociétés cotées en Bourse l'objectif prioritaire de leurs chefs de direction, dont une part croissante de la rémunération en dépend, devient l'appréciation du titre. Les actionnaires (en majorité des institutions financières)⁸⁷ dont le pouvoir s'est accru à la mesure de leur participation, imposent ce nouveau type de gouvernance axé davantage sur la rentabilité (Martin et Schumann, 1997 : 159; Clerc, 2000; Salmon, 2000 : 63; Plihon, 2003 : 70-71; Sauviat, 2004 : 100; 114-115; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 13-16; Morin, 2006 : 68-80). Dans cette optique, l'entreprise doit se consacrer à cinq priorités décrites par Kalff (2005 : 70) comme étant: la restructuration financière; la réorganisation de l'entreprise; les fusions-acquisitions; les réductions d'effectifs et l'amélioration des marges via la domination du marché. Tout ce qui ne contribue pas directement à l'amélioration immédiate de la rentabilité, comme la recherche et le développement ou les investissements productifs, devient secondaire. Mais surtout, la position des salariés, dorénavant considérés comme des coûts de production (et des coûts variables d'ajustement plutôt que des coûts fixes) est fragilisée, d'autant plus que la concurrence internationale sert de prétexte pour assouplir ou « flexibiliser » la relation salariale (Plihon, 2003 : 93-95; Chesnais, 2004b : 37; Sauviat, 2004 : 118-120).

La redéfinition du rapport salarial ainsi que la vulnérabilité du nouveau régime de croissance patrimonial à toutes sortes de fraudes et de scandales posent toutefois la question de sa régulation (Aglietta, 1999). De plus, Porter (1990) avait déjà souligné comment le capitalisme financier ou patrimonial, avec son obsession du rendement à court terme, était fondamentalement nuisible à long terme pour la croissance et l'innovation.

d'efficacité (Henwood 1997: 252; D. Cohen, 1999 : 81; Henwood, 2003 : 212-213; Chesnais, 2004b : 35; Michalet, 2007 : 87-95).

⁸⁷ La concentration des titres parmi les investisseurs institutionnels a installé un nouveau rapport de force plus favorable aux actionnaires. Non seulement les professionnels qui les dirigent ont-ils le temps et les ressources pour exercer les droits rattachés à la propriété des titres, mais encore les quantités considérables qu'ils détiennent rend difficile de s'en départir sans provoquer un effondrement des cours. Prisonniers de leurs placements, ils n'ont guère d'autre choix que de chercher à influencer les directions d'entreprises pour qu'elles accordent leur priorité aux intérêts des actionnaires (Peyrelevade, 2005 : 51-52).

2.8.3 Déclin hégémonique des États-Unis et montée des conflits commerciaux

Au niveau de la régulation supranationale, R. Gilpin (2002) a exposé comment un régime international a besoin d'une puissance hégémonique pour s'établir et pour maintenir un certain équilibre universel. Celle-ci disposera soit du monopole de la coercition physique (selon l'école dite *réaliste* des relations internationales) ou bien elle persuadera les autres acteurs d'accepter des règles du jeu présentées comme optimales et universelles au nom d'un bien collectif international (selon une conception de l'hégémonie qu'on pourrait qualifier de gramscienne impliquant une domination intellectuelle et morale d'une entité sur une autre).

Parrains, durant leur phase internationaliste, des grandes institutions internationales et dépositaires, grâce à la puissance incontestée de leur économie, de la monnaie du crédit mondial, les États-Unis voient leur prestige et leur autorité compromise quand ils commencèrent à gérer les finances mondiales en faisant peu de cas de leurs partenaires. En finançant la guerre du Viêt-Nam, leur programme spatial et les projets de la *Grande Société* par l'inflation au lieu d'augmenter les impôts, et face au constat d'une détérioration de leur position concurrentielle, ils ont provoqué une désorganisation des marchés de change au début des années 1970 en laissant flotter, et conséquemment se dévaluer, le dollar qui était jusque là à parité avec l'or (Gréau, 1998 : 111; Aglietta et Moatti, 2000; Gilpin, 2000 : 77; S. Cohen et al., 2003 : 39; 86-87; Henwood, 2003 : 219-220; Prestowitz, 2003 : 70-71; Stepczynski, 2003 : 67-76; Michalet, 2007 : 80-82).

Jusque là, il était sous-entendu qu'en échange de l'acceptation du dollar comme unité de paiement internationale les États-Unis s'efforceraient de maintenir sa valeur vis-à-vis de l'or et s'assureraient qu'il soit convertible à taux fixe. Mais le déficit permanent de la balance de base était incompatible avec la fonction de monnaie de réserve. Ces déficits plaçaient entre les mains de leurs partenaires commerciaux de grandes quantités de billets verts que ces derniers pouvaient échanger à leur guise contre des lingots d'or. Tout au long des années 1960, les réserves d'or des États-Unis se contractaient pendant que certains pays se sont mis à échanger leurs dollars contre de l'or si bien qu'à partir de 1965 la demande dépassait la capacité des stocks de réserves (Roubini et Setser, 2004 : 53). Placés devant le

choix entre maintenir le système - et se soumettre à la même discipline que les autres pays en adoptant des mesures d'austérité - ou de laisser tomber celui-ci, les États-Unis ont donc choisi la deuxième option. Pour corriger la situation, il aurait fallu en effet ralentir la croissance afin d'alléger leurs déficits extérieurs mais le leadership de l'économie mondiale devenait trop coûteux. Toujours est-il qu'après la libéralisation des taux de change, les États-Unis pouvaient agir selon leur bon vouloir et leurs partenaires n'avaient d'autre choix que de s'adapter aux aléas de la politique économique états-unienne.

Mais avec la disparition de la menace soviétique au début des années 1990, les autres pays industrialisés acceptaient plus difficilement les règles imposées par les États-Unis dans les domaines monétaire, financier et commercial (Chavagneux, 2004 : 104). En toile de fond, il s'est produit un déclin relatif de la part des États-Unis dans l'économie mondiale, une conséquence du rattrapage effectué par d'autres pays. Le revenu national des États-Unis, autrefois supérieur à celui de tous les autres pays capitalistes combinés, constituait moins de 30% de l'ensemble mondial au début des années 1990, et leur leadership technologique n'était plus aussi univoque (Krugman, 1996: 87; Lafay et al, 1999, p. ix). Ici, la théorie de la régulation adopte une analyse proche de la théorie des régimes d'inspiration réaliste en économie politique internationale et aussi de la théorie de l'économie-monde de Wallerstein (1980) pour expliquer les facteurs déstabilisants du système. C'est-à-dire que si une puissance hégémonique – sur qui repose ce dernier - amorce son déclin sans qu'un successeur n'émerge à l'horizon, il sera perturbé dans la mesure où l'institutionnalisation de règles et de normes est une condition essentielle pour que les agents économiques puissent conduire leurs transactions à l'échelle mondiale.

2.9 La progression du néo-conservatisme et du néo-libéralisme : la remise en question de l'État-providence

Au déclin relatif des États-Unis s'ajoutait le phénomène de la stagflation qui, entre 1975 et 1979, associait un taux de chômage élevé avec une poussée inflationniste. En sus de la croissance des déficits publics, une cause fondamentale du ralentissement économique était à l'opposé du contexte présidant la crise des années 1920-30 (et qui marqua profondément l'œuvre de Keynes) c'est-à-dire que c'est l'offre (affectée par la crise de l'appareil productif

comme nous venons de voir) qui en est responsable et non plus la demande (D. Cohen, 1999 : 100). Par ailleurs, les limites de la politique budgétaire seront évidentes quand la crise économique nécessitera une augmentation des dépenses publiques alors que la base fiscale faisait du surplace (Moatti, 2004)⁸⁸. L'idée s'est alors imposée que le gouvernement était inefficace dans sa nature même et que souvent il faisait partie du problème plutôt que de la solution. Aux États-Unis, sur un fond de scène où pointait dans l'imaginaire une mainmise japonaise de leur économie, et alors que la faillite guettait des symboles industriels comme Lockheed ou Chrysler et même la Ville de New York, il devenait impératif pour certains analystes de réduire les pouvoirs de l'État à sa plus simple expression et de laisser le champ libre au secteur privé. Ce dernier était présenté comme le seul capable de rétablir un dynamisme absent depuis une décennie, en réintroduisant par exemple le goût du risque au sein d'une population devenue trop complaisante. Cette critique essentiellement académique de l'État-providence posa les jalons du néolibéralisme - qui sera la philosophie économique à la mode dans les années 1980 et 1990 – et de la mondialisation qui en est le prolongement.

L'interventionnisme de l'État fut donc remis en question à deux niveaux par les néolibéraux: sur les contradictions qu'il génère et sur le plan théorique. Sa croissance, et l'accumulation des coûts associés à ses activités, auraient mené à un environnement où les politiques de relance généraient surtout des déficits publics au lieu de stimuler l'activité économique. C'est que la sphère publique produisait surtout un effet d'éviction en réduisant la sphère du privé qui est réputé être plus efficace pour distribuer les ressources, tandis que les importations comblent une part de plus en plus grande de l'augmentation de la demande. L'implosion du bloc soviétique, qui a discrédité la planification centralisée (et dans une certaine mesure le discours anticapitaliste de gauche, qui s'est recyclé en partie dans la défense des minorités)⁸⁹ et l'érosion du syndicalisme (frappé dans plusieurs pays par la désindustrialisation) ont aussi préparé le terrain pour la renaissance du libéralisme (Yergin et

⁸⁸ La préférence de Keynes qui était de stabiliser l'économie avec des politiques fiscales fut discréditée à partir du moment où les politiciens, contrairement à ses recommandations, étaient incapables ou refusaient de mettre en vigueur des politiques moins expansionnistes lorsque la situation le commandait : certains États que l'expansion avait rendus prospères ont eu l'ambition de transformer la société tandis que les mesures budgétaires les plus populaires sont difficilement réversibles (Généreux, 1999 : 208; Clarkson, 2002 : 283-284).

⁸⁹ Voir à ce sujet Halimi (2004); T. Frank (2004) et Tomasky (2006).

Stanislaw, 1998; Plihon, 2003 : 22-23). Un consensus s'est peu à peu imposé dans les pays développés voulant que l'économie de marché soit le meilleur des systèmes en termes de dynamisme et de progrès.

Si Milton Friedman fut l'instigateur d'un renouveau de la théorie économique dite néoclassique avec la publication de *Capitalism and Freedom* dès 1962, les conditions étaient réunies pour la propagation de ses idées dans les années 1970. La promotion de la stabilité monétaire, de la concurrence, et l'objectif d'un meilleur rendement pour le capital commençaient à s'introduire dans le monde des idées au détriment des considérations sociales (trop teintées d'arbitraire politique) que Keynes avait insufflé à la pratique de l'économie. Selon cette ligne de pensée, les lois naturelles⁹⁰ demeurent à la base de l'économie et ce sont les abus des individus (oisiveté, etc.) ou des institutions (interventionnisme et entraves au bon fonctionnement d'un mécanisme de prix) qui pervertissent le système. Toute politique d'entraide, toute perturbation du mécanisme naturel du marché, risque de nuire à l'efficacité du système.

Robert Nozick (1974), avec son livre important *Anarchy, State and Utopia*, procura un vernis philosophique à l'anti-étatisme instinctif des Reagan et autres Thatcher qui marquèrent la scène politique occidentale au cours des années 1980. Nozick proposait en effet des raisons philosophiques (inspirées du philosophe classique John Locke) à la

⁹⁰ Les lois du marché, qui seraient naturelles et donc universelles, permettent un équilibre économique par la libre rencontre de l'offre et de la demande. Ce fétichisme de l'ordre naturel chez les libéraux est un effet des conditions d'émergence des classiques au 18^e siècle, une époque où les travaux de Newton en sciences physiques acquièrent un grand prestige et influencent la méthodologie des philosophes et penseurs libéraux; au 19^e siècle, pareillement, Darwin, avec ses mécanismes de sélection naturelle, contribuera aux fondements du libéralisme (Eaton, 2000 : 7; 21; Rifkin, 2004 : 101-103). Newton prétendait que le monde était gouverné par des lois qui pouvaient être découvertes et analysées par le raisonnement et les méthodes scientifiques, en particulier les mathématiques. Les théories classiques en économie et en philosophie politique ont donc tenté d'appliquer le rationalisme et les principes mécaniques des sciences physiques à des phénomènes relevant des sciences humaines. De ce point de vue par exemple, le marché est dirigé par la main invisible, et la production de même que l'échange sont gouvernés par le système des prix qui attribue les ressources de façon impersonnelle. La théorie libérale a donc une portée universelle, c'est pourquoi elle fait abstraction des spécificités du temps (l'histoire) de l'espace (les territoires nationaux) et du politique (État, histoire, culture) pour se concentrer sur les décisions individuelles. Tous les problèmes économiques ont en conséquence une seule et unique solution : le marché (Boulanger, 2002a : 23; 62-63).

déliquescence de l'État-providence. Essentiellement selon lui, décréter l'égalité sociale par l'action distributionnelle de l'État mine avant tout la liberté individuelle. Dans cette optique par exemple, l'impôt sur le revenu s'apparente au travail forcé. En confisquant ainsi la liberté de l'individu, l'État pervertit le contrat social, ce mythe fondateur qui justifie la cession d'une parcelle (le moins possible) de liberté personnelle en retour de la sécurité collective offerte par l'ordre social.

À la même époque, Friedrich Hayek dans *Law, Legislation and Liberty* (1976) transpose à l'efficacité même du système capitaliste cette défense des inégalités (Perkins, 1996 : 191; Gindin, 2002). Selon ce point de vue, qui tente de rationaliser l'intérêt personnel et l'ordre spontané, non seulement la recherche de toute forme de justice sociale est-elle condamnable sur le plan philosophique (elle offense la liberté et instaure la tyrannie) mais qui plus est, ces deux objectifs sont mutuellement incompatibles. En effet, selon Hayek, l'inégalité n'est pas une malencontreuse aberration du système capitaliste mais plutôt un résultat incontournable, et même une condition essentielle de son fonctionnement puisque celui-ci repose sur la compétition. Ici, la rémunération et le statut social des individus sont tributaires de leur mérite personnel, c'est-à-dire de la contribution qu'ils apportent par leurs activités à l'accroissement de la richesse et donc au bien-être de la société. Il revient donc naturellement au marché d'attribuer une valeur à ces activités⁹¹. C'est pourquoi toute tentative réformiste est vouée à l'échec et risque même d'aggraver la situation. Les programmes sociaux encouragent en effet l'oisiveté des pauvres et les incitent à se reproduire, ce qui perpétue la pauvreté. Hayek a surtout contribué aux assises intellectuelles du néolibéralisme avec son postulat que le type de connaissance essentielle pour coordonner l'activité économique n'existe nulle part dans son intégralité. Ce qui veut dire qu'il est impossible pour une autorité centrale d'accumuler suffisamment de connaissances et les appliquer avec compétence au circuit économique. Au contraire, l'information nécessaire à cette fin est largement dispersée, tacite, et en évolution constante.

⁹¹ En cela Hayek se veut un digne héritier de John Locke selon qui les individus gèrent leurs biens de manière plus rationnelle que l'État. La véritable liberté dans ce contexte signifie de pouvoir prendre toutes les décisions importantes de l'existence en ne considérant que sa propre situation et celle de sa famille.

C'est la liberté qui est pour les économistes libéraux la valeur absolue. C'est pourquoi faut-il, selon eux, limiter le rôle de l'État, lui dont la propension interventionniste empiète sur la liberté des individus⁹². Certes, l'État n'est pas un instrument caduc, il est un mal rendu nécessaire par la complexité de nos sociétés modernes. Mais son rôle doit se limiter à faciliter l'atteinte des objectifs individuels en protégeant la liberté ou le droit de propriété. En édictant certaines règles du jeu, et avec la loi et l'ordre dont il est le garant, l'État prévient toute forme de coercition. Ce que le marché ne peut accomplir par lui-même puisque l'échange ne doit se faire que sur une base volontaire.

Bien que le marché puisse nous sembler désavantagé sur le plan moral comparé à l'altruisme et la solidarité qui sont les fondements du socialisme; pour certains libéraux qui ont dépassé les conceptions radicales d'un Hayek, les fondements moraux du marché sont doubles. En premier lieu, le marché permet une accumulation des richesses qui améliore le bien-être de la société; ensuite, un système fondé sur la propriété privée, sur les relations contractuelles et sur l'initiative personnelle offre une certaine protection contre l'arbitraire du pouvoir étatique, le marché étant coordonné par les transactions d'une multitude d'individus (Yergin et Stanislaw, 1998 : 389).

2.9.1 Le circuit des idées de droite

Comme le soulignent Brunelle (2003b : 157-158), Godechot (2005 : 21-22) ou Autret (2007 : 56) ce sont bien les acteurs et l'exercice du pouvoir, et non les thèses en elles-mêmes, qui rendent compte de l'emprise d'une théorie sur des cadres normatifs et sur des institutions. Afin de répandre la nouvelle orthodoxie, des fondations conservatrices états-uniennes ont grassement subventionné dès *think-tanks* (clubs de réflexion ayant pour objectif de former l'opinion) qui ont créé et propagé ces idées de droite, ainsi que des organismes et des

⁹² Chez Adam Smith par exemple, l'intérêt personnel et la recherche du profit obligent de toute façon l'homme à coopérer avec ses semblables, une exigence de la division du travail et de la spécialisation. Il faut donc exclure les interventions extérieures au marché, autrefois du prince, aujourd'hui de l'État et des monopoles, qui en corrompent les lois. Les classiques et leurs descendants croient donc en la perfection fondamentale de l'être humain, mais ils estiment celle-ci facilement corrompible par la société. Puisqu'il est dans la nature de l'homme d'être un capitaliste, c'est en éliminant les entraves réglementaires qu'il agira de façon spontanée pour engendrer la prospérité (Élie, 1996).

publications pour alimenter le libéralisme économique et le conservatisme sur les campus, en plus de mettre sur pied des instituts de recherche qui ont fait la promotion d'intellectuels conservateurs. Cette offensive se voulait une réponse au biais perçu en faveur des causes progressistes au sein du monde académique et des médias. Naturellement, il n'existe nulle part ailleurs de telles ressources financières pour diffuser une autre vision de l'économie (Haseler, 2000 : 144; Richet, 2002 : 62; Brunelle, 2003b : 119 ; Kupchan, 2004 : 387 ; J.R. Saul, 2005 : 33-34). L'influence de la presse d'affaires généraliste, qui a connu un essor parallèle à celui des places boursières dans les années 1990, fut un autre élément décisif à cet égard, elle qui se fit plus souvent qu'autrement le chantre de la communauté financière en couvrant de façon complaisante ses activités (Madrack, 2002). La monopolisation de l'information par les mass médias, de plus en plus regroupés autour de vastes conglomérats, contribuait aussi à étouffer les débats de fond.

En Europe, les forums économiques de Davos et la Société du Mont-Pèlerin ont contribué au travail de « reformulation » théorique et idéologique, la pensée dissidente étant ignorée ou assimilée à de l'ignorance et de l'incompétence en matière économique. Par ailleurs, la domination sans partage des théories néo-libérales dans les facultés d'économie états-uniennes, combinée au prestige de ces dernières, auront produit toute une génération de technocrates qui essaient, à l'échelle de la planète, d'implanter ces idées que Stiglitz qualifie de « fondamentalisme de marché »⁹³. Dans les années 1970, la venue du G7 superposait une structure rivale dans la gouverne mondiale aux organisations en place, lui qui abordera les questions internationales à travers le prisme quasi-exclusif de l'économie (J.R. Saul, 2005 : 89-91). Lors des réunions internationales commanditées par le G7, l'OCDE, le FMI, la Banque mondiale ou le Bureau des règlements internationaux, les responsables de divers ministères des finances des pays développés auront adopté le mantra du libre-échange et finissent par imposer cette vision à leurs maîtres politiques (Clarkson, 2002 : 286).

⁹³ Joseph Stiglitz. « There is No Invisible Hand », in *The Guardian*, 20 décembre 2003. Voir aussi à ce sujet, Chang (2003), Fitoussi (2005 : 135-138) et J.R. Saul (2005 : 61-63). Sur le rôle des idées et de certains intellectuels dans la libéralisation commerciale des vingt-cinq dernières années, voir Bhagwati (2004 : 103).

Ensemble donc, et indépendamment de la mondialisation, ces groupes ont accompagné la révolution reaganienne des années 1980. La croisade conservatrice pour discréditer l'État comme porteur du progrès social a porté ses fruits (surtout dans les pays anglo-saxons) et plusieurs idées de droite, qui autrefois semblaient farfelues, ont acquis une certaine crédibilité. Les politiques publiques seront donc inspirées par les travaux des économistes et des politologues états-uniens qui ont soit recyclé les classiques (théorie de l'offre, monétarisme) ou bien entrepris de démontrer les effets pervers de l'interventionnisme (théories de la stratégie de « l'incohérence » ou « inconséquence temporelle », des anticipations rationnelles, du *public choice*). Ces doctrines sont en fait des théories de l'échec des gouvernements. Cette dernière idée, cette perception finalement, étant centrale pour préparer le terrain à l'arrivée de l'idéologie « globaliste » comme sauveur (J.R. Saul, 2005 : 172). On assiste à un renversement philosophique complet où le marché se présente comme l'antidote aux failles de l'action collective. Les marchés seraient donc intrinsèquement stables mais ils sont perturbés par les interventions de l'État, dont l'expansion n'était pas une conséquence de la demande pour des biens collectifs ou d'un idéal qu'on peut se faire de la démocratie et de l'intérêt général⁹⁴ mais comblait, avant tout, les intérêts égoïstes propres aux bureaucraties et autres groupes d'intérêts convoitant des rentes de situation, d'où la mauvaise allocation des ressources et l'endettement public qui en est la conséquence.

Les thèses d'inspiration monétariste de Milton Friedman abordent d'un autre angle les politiques de stimulation. Avant ses travaux, l'idée reçue (la courbe de Phillips) voulait que l'inflation réduise le taux de chômage puisque les prix augmentent plus rapidement que les coûts du travail. Mais Friedman affirme que l'inflation ne contribue pas à réduire le taux de chômage étant donné que les salaires rattrapent éventuellement l'inflation par effet d'anticipation. Il démontra aussi qu'une politique monétaire expansive n'aura de conséquences que durant la période où les agents obéissent à l'illusion monétaire. Une fois constaté que les revenus distribués n'étaient pas réels mais nominaux (correspondant uniquement à l'accroissement de la masse monétaire) les agents diminuent leur

⁹⁴ Selon les théoriciens du choix public il n'existe pas une telle chose que l'intérêt général, seulement des préférences individuelles.

consommation et leur offre de travail. Les effets d'une politique de stimulation sont donc passagers, ne produisant au bout du compte qu'un regain d'inflation tandis que le taux de chômage retrouve son taux naturel. Il fallait donc briser le cycle des anticipations inflationnistes en réduisant l'offre monétaire et en augmentant les taux d'intérêts, au prix certes de quelques moments éprouvants à court terme (sous la forme d'une recrudescence du chômage) mais au profit de la stabilité économique à plus long terme (Eaton, 2000 : 52)⁹⁵.

Pour redonner au marché sa juste place, il fallut adopter des politiques conséquentes, comme de mettre au pas les syndicats, réduire les impôts, couper dans les programmes sociaux, hausser les taux d'intérêts pour juguler l'inflation, déréglementer, privatiser, encourager la compétitivité des entreprises et mettre sur pied un environnement favorable pour attirer les investissements étrangers. Les politiques économiques auront désormais des objectifs intermédiaires (par exemple la stabilité des indicateurs macro-économiques) à la place d'objectifs finaux comme la croissance du niveau de vie et le plein emploi (Michalet, 2007 : 119-135). On pourra déplorer, avec J.L. Gréau (1998 : 138), comment la critique des errements qui ont produit la stagflation s'est étendue au modèle des Trente Glorieuses, confondant ajustement et suppression du modèle comme piste de solution :

« Le changement, bien loin de se cantonner à un réajustement des gestions privées et publiques, a remis en cause la légitimité d'un modèle où avaient cohabité heureusement innovation entrepreneuriale et consommation démocratisée, endettement productif et enrichissement patrimonial, mobilité professionnelle et protection sociale. »

⁹⁵ Inspirée des travaux de Friedman, l'hypothèse des anticipations rationnelles (ou rational expectations) une branche influente de l'économie néoclassique postule que l'utilisation rationnelle de l'information (qui est largement disponible) par les agents leur permet de prévoir les effets des politiques fiscales ou de relance budgétaire et d'en intégrer les résultats dans leurs décisions, ce qui en annule les effets. Soulignons que les prémisses des anticipations rationnelles sont influencées par les particularités du système politique états-unien où les projets de loi donnent lieu à de longs débats au Congrès, si bien que les programmes gouvernementaux sont parfois implantés trop tardivement pour influencer la conjoncture.

2.9.2 Le néolibéralisme appliqué

Si l'action des gouvernements de puis les années 1930 était motivée en grande partie par le besoin de protéger les citoyens contre le risque économique, le virage entrepris aux États-Unis à la fin des années 1970 aura comme objectif de placer les citoyens en état permanent d'instabilité, en augmentant le niveau de risque auquel ils seront confrontés afin de casser une présumée culture de dépendance. Pour ce faire, on réduira les indemnités de chômage et d'assistance sociale, le salaire minimum sera gelé et un désengagement graduel des entreprises vis-à-vis de leurs employés s'amorce : à travers notamment la compression des coûts du travail, l'élimination de la sécurité d'emploi et la réduction des avantages sociaux (Hacker, 2002; Henwood, 2003 : 206)⁹⁶. La décision de la *Federal Reserve* en 1979 de hausser drastiquement les taux d'intérêt (de façon à juguler coûte que coûte l'inflation) sera « l'événement emblématique du nouvel ordre social » selon Duménil et Lévy (2004 : 71), c'est-à-dire qu'elle signale la transition vers un ordre néo-libéral à dominante financière.

Avec le tableau 2.4 on peut constater les écarts importants dont font montre divers indicateurs économiques et financiers durant ce que Dupuis (2004) appelle les trois régimes boursiers qu'auront connus les États-Unis entre la Deuxième Guerre mondiale et la fin du 20^e siècle. On observe par exemple que la croissance économique fut la plus vigoureuse pendant le régime de 1966 à 1981, tandis qu'au contraire, le rendement des instruments financiers fut plutôt médiocre. En effet, l'inflation galopante qui caractérise cette période rend plus difficile la gestion des entreprises. Les marchés deviennent incertains, et les politiques gouvernementales et des banques centrales sont plus imprévisibles qu'en période de basse inflation. Les titres boursiers, notamment, ont mal réagi aux distorsions causées par

⁹⁶ Voulant dissocier les conséquences sociales des décisions prise au nom de l'économie, Milton Friedman prétendait que l'entreprise privée n'a d'autre responsabilité que de générer des profits pour ses propriétaires. Une mission sociale accolée à l'entreprise n'est justifiable sous aucun prétexte dans la mesure où ses ressources sont la propriété des actionnaires et qu'il n'appartient pas aux directeurs de les dilapider. En conséquence selon Friedman, l'éthique des affaires doit se limiter au respect de l'état de droit et des lois du marché (1962 : 133). Pourtant, après la Deuxième Guerre mondiale l'éthique des affaires tenait pour acquis le partage d'un intérêt commun entre toutes les parties prenantes : soit le succès de la firme, mais reconnaissait également que les salariés et les communautés avaient des intérêts qui ne coïncidaient pas toujours avec ceux des actionnaires (Chandler, 1977; Galbraith, 1989). En ce sens, les directeurs, piliers d'une « technocratie », avaient des obligations envers chaque groupe selon l'approche fordiste qui en faisait une communauté de travail.

l'inflation dans les marchés financiers et sur le marché du travail, qui sont un obstacle à l'utilisation rentable des ressources. Suite à des mesures correctives visant une plus grande stabilité des prix, le régime suivant s'avéra un véritable *Eldorado* pour les détenteurs de capitaux mais pas pour la croissance⁹⁷.

La pression des marchés et des idéologies fera en sorte que d'autres gouvernements, qui parfois même se réclamaient de la social-démocratie, ont finalement eux aussi adopté des stratégies d'inspiration néo-libérale (synonymes de modernité) pour solutionner des problèmes structurels qu'ils n'avaient pu résoudre autrement, dont avec les outils traditionnels du keynésianisme (Boyer et Hollingsworth, 1997b: 439; Beck, 2003 : 165-166). La renaissance de l'économie états-unienne, et dans une moindre mesure celle du Royaume-Uni au cours des années 1990, n'a pas peu contribué à accréditer dans le monde académique et politique ce virage⁹⁸. Avec l'ouverture des frontières, l'État accorde également une grande importance à l'établissement d'un climat propice aux échanges commerciaux et à l'amélioration de la compétitivité nationale, qui est la capacité d'un pays à concilier croissance et équilibre extérieur. La guerre économique ayant succédé à la Guerre froide, le pouvoir économique était devenu le facteur primordial d'influence dans le monde.

⁹⁷ Comme le notent Duménil et Lévy (2004 : 79) le néo-libéralisme à dominante financière nuit à l'expansion économique dans la mesure où la hausse des taux d'intérêt réels incite les firmes à se désendetter au lieu d'emprunter pour financer des investissements, et aussi parce que les profits des entreprises sont restitués prioritairement aux actionnaires plutôt que d'être réinvestis.

⁹⁸ Cette mode intellectuelle est discutable dans la mesure où il est hasardeux de déterminer avec certitude les causes de la croissance économique. L'effet de mode et les objectifs des groupes de pression qui proposent des modèles correspondant à leurs intérêts tend à surestimer l'impact d'un facteur unique dans l'atteinte de tels résultats, et donc à sous-estimer l'apport d'une multitude de facteurs pouvant contribuer à la croissance économique (Fligstein, 1998 : 40). Mais si les années 1980 et 1990 furent médiocres sur le plan de la croissance, une évaluation du programme économique néo-libéral à l'aune de son objectif véritable, et plus ou moins avoué, qui est de concentrer la richesse entre les mains des classes possédantes, conclurait à une réussite (Chesnais, 2004b : 39 ; Duménil et Lévy, 2004 : 79).

Tableau 2.4: États-Unis, statistiques historiques sur la bourse, l'économie et les taux d'intérêt selon les régimes boursiers, 1946-2002 (moyenne annuelle).

	Bourse		Économie				Taux d'intérêt	
	Rendement réel total (avec inflation)	Rendement total	Croissance du PIB nominal	Croissance des bénéfices du S&P 500	Croissance des bénéfices selon les comptes nationaux	Croissance de l'inflation	Bons du trésor Rendement total nominal	Rendement réel total
Régimes								
1946-1965	9,9	12,8	6,1	10,0	8,5	2,9	2,1	-0,8
1966-1981	-0,2	6,5	9,6	7,6	6,6	6,7	7,1	0,4
1982-1999	13,3	16,9	6,2	8,0	7,9	3,6	6,4	2,8

Source : Mouvement Desjardins in Dupuis, 2004.

2.10 Les théories hétérodoxes et néo-keynésiennes pour justifier l'intervention publique dans l'économie de marché

Si nous avons recensé les facteurs ayant encouragé la mondialisation et la transition vers une nouvelle régulation articulée autour du capitalisme financier, certains auteurs en font ressortir les aspects moins reluisants, dont la vulnérabilité des marchés aux chocs systémiques et leur incapacité à redistribuer de façon équitable les fruits de la croissance économique et du progrès technologique. La thèse polanyienne (exposée dans *La Grande transformation* en 1943) suggère qu'une domination sans partage par les marchés fragilise la cohésion sociale. Le capitalisme, une force économique très résolue, aura naturellement tendance à détruire les institutions traditionnelles. Selon Polanyi en effet, l'histoire du capitalisme est pour beaucoup une tentative d'imposer au monde réel un modèle né de l'esprit des économistes libéraux. Or en éliminant toute contrainte, il sème les conditions de sa propre destruction⁹⁹.

⁹⁹ L'essence de l'entreprise emmène celle-ci à prendre de l'expansion dans son environnement (pour maîtriser les incertitudes) et à rechercher les effets de rente avec la monopolisation, alors que l'État s'avère un contre-pouvoir qui maintiendra une symbiose entre l'entreprise et les assises sociales sur lesquelles la société environnante s'est constituée. Selon Giddens par exemple (1998: 15) le dynamisme de l'économie de marché tend à miner les structures traditionnelles d'autorité et conduit au fractionnement des communautés, négligeant ainsi les bases sociales sur lesquelles reposent justement les marchés. Cette contradiction est une source de tiraillements entre les deux facettes du néolibéralisme, le fondamentalisme du marché et le conservatisme, c'est-à-dire entre la création destructrice et la tradition, entre la dévotion à l'individualisme et la dévotion à la famille et la nation.

Boyer et Hollingsworth (1997b : 440) décrivent le paradoxe central de notre époque: alors que les gouvernements s'en remettent de plus en plus aux mécanismes du marché, la recherche scientifique découvre que leur efficacité se limite en fait à une quantité restreinte de produits et de marchés. Ainsi en est-il par exemple des matières premières standardisées qui sont transigées entre de nombreux agents économiques, ou encore des marchés de capitaux qui, grâce à l'informatisation, peuvent être accessibles en temps réel, vingt-quatre heures par jour, sur tous les parquets de la planète, permettant une confrontation assez équilibrée de l'offre et la demande (Généreux, 1999 : 63; Bourguinat, 2000 : 254). Par contre les échanges plus complexes, impliquant des informations, des connaissances ou des spécialisations/qualifications sont plus couramment effectués à l'intérieur de réseaux.

Les réseaux se forment dans les champs d'activité où les connaissances et les spécialisations ne se prêtent guère à une mise aux enchères et leur émergence est plus facile dans les environnements consensuels (Powell, 1990 : 324-327). Comme le souligne Rifkin (2004 : 186-192) les réseaux carburent avec un *modus operandi* en opposition à celui du marché pur : à la relation contractuelle et antagonique où chacun tente de maximiser ses gains (souvent aux dépens de l'autre) les réseaux eux reposent sur la confiance, la coopération, le partage; chacun dépend des autres afin que tous puissent avancer vers un but commun. Dans ce contexte, il n'y a guère d'espace pour des comportements purement égoïstes qui pourraient miner la volonté de coopérer des autres acteurs. En effet, si la priorité de tous et chacun se limitait à maximiser son gain personnel, il ne pourrait en résulter que des confrontations. Or, le modèle des intérêts calculateurs incite les acteurs à attendre le pire de la part des autres acteurs, une optique hobbesienne qui bien souvent fait ressortir le pire d'eux-mêmes (R. Frank, 2004). Une grande faiblesse des théories libérales à cet égard est leur refus d'admettre quelque raison d'être aux institutions structurantes. Car pour elles les institutions viennent au monde et disparaissent automatiquement, selon les diktats du marché. Selon cette vision des choses, la société, une simple juxtaposition d'individus, est réduite à l'analyse des rapports marchands; les rapports sociaux, culturels et politiques sont ignorés car jugés trop complexes et aléatoires. Si des comportements propres aux sociétés pré-capitalistes (confiance, réciprocité, sens du devoir, stratégies de long terme) sont encore indispensables pour

accompagner les marchés; pour les libéraux la confiance est produite spontanément par le fonctionnement régulier du marché étant donné que les acteurs y partagent un intérêt de nature matérialiste à se faire confiance. Mais la règle de droit est un complément essentiel des marchés pour dissuader ou sanctionner les comportements opportunistes que suscite justement l'anomie des marchés. Or ces mécanismes juridiques et contractuels supposent des coûts de transaction onéreux tandis qu'*a contrario* des relations empreintes de confiance permettent d'y échapper (Heath, 2001 : 149). Pour s'épanouir, elles auront besoin de structures communautaires, d'associations ou de réseaux.

M.Aglietta (1997: 411) et R.Boyer (2004 : 92) soulignent dans le même sens que le grand nombre d'imperfections dans les économies (effets exogènes ou externalités¹⁰⁰; information imparfaite¹⁰¹; comportements stratégiques ou monopolistiques des grandes unités) éloignent celles-ci du modèle théorique de l'équilibre général et soulèvent en conséquence la question des institutions ou des organisations alternatives au marché (ou qui le complètent) d'où l'existence possible d'une multitude de capitalismes.

¹⁰⁰ Les externalités comprennent tout type d'interdépendance non incorporée dans les prix, qui ajoute donc à la complexité de l'économie contemporaine et rend caduc l'usage des équilibres pour représenter le système dans son ensemble. Dans le cas des externalités positives, ce sont les impacts économiques et sociaux d'investissements dont la rentabilité à court terme est nulle ou non mesurable. A contrario, des externalités négatives sont produites quand les activités de certaines personnes (physiques ou morales) ont des conséquences sur les autres et pour lesquels ceux-ci ne sont pas dédommagés. Quand des externalités existent, les marchés auront tendance à « surproduire » certains biens (comme la pollution) et à « sous-produire » d'autres types de biens (comme les biens publics). L'intervention du gouvernement dans la production de ces derniers se justifie quand le coût marginal pour les procurer à un individu supplémentaire est faible ou inexistant, et pour lequel le coût de son exclusion serait élevé (Stiglitz, 2002b : 222; 264).

¹⁰¹ Les travaux d'économistes comme Joseph Stiglitz, George Akerlof et Michael Spence, ont souligné l'existence d'un certain déséquilibre dans l'information que possèdent les agents sur le marché. En effet, à la base de leur théorie de l'information asymétrique ou incomplète, se trouve l'hypothèse que les vendeurs en savent généralement plus que les acheteurs. Il en résulte un effet de distorsion qui existe dans tous les types de marché. En rejetant la pensée conventionnelle en économie, leurs travaux ont permis de mieux comprendre ces imperfections, et de justifier les interventions ponctuelles des gouvernements sur les marchés pour contrer ce phénomène. Ils contredisent aussi les thèses des anticipations rationnelles dans la mesure où les agents n'étant pas en possession de toute l'information disponible, trop vaste et trop coûteuse à rassembler, leur consommation courante est d'abord influencée par leurs revenus courants et non en fonction de prévisions sur les politiques budgétaires qui sont au demeurant incertaines (Généreux, 1999 : 217; Maris, 1999 : 40; Akerlof, 2006 : 20-23; 51-52).

La nouvelle théorie de la croissance, qui fait de la combinaison du capital technique, du capital public et du capital humain les principaux facteurs d'innovation, suggère elle aussi qu'il serait erroné d'appliquer la théorie de l'équilibre des marchés à l'ensemble du système économique. Les Romer, Lucas et Barro ont montré, dans les années 1980, comment certaines complémentarités institutionnelles sont des facteurs de croissance, c'est-à-dire qu'il existe des activités pas toujours rentables pour les agents privés comme l'éducation, la recherche ou le développement des infrastructures mais qui produisent des effets externes positifs pour l'ensemble de l'économie (Généreux, 1999: 310-316; Guellec, 2000: 166-167; Boyer, 2004 : 216-217; Fitoussi, 2004 : 58-59; Cerra et Saxena, 2005 : 67)¹⁰². Les subventions publiques en recherche et développement sont donc justifiées par leur effet d'entraînement sur la diffusion des nouvelles idées et des innovations qui, autrement, seraient monopolisées par les firmes propriétaires de brevets. Dans un contexte de libre marché, elles chercheraient plutôt à rentabiliser au maximum leurs découvertes en instituant des monopoles sur celles-ci qui en limiteraient forcément la diffusion. D'où le conflit entre l'avancement des sciences et les impératifs de rentabilité. Ce capital public donc, en plus de la croissance dont il est porteur, risquerait d'être gêné par l'offre insuffisante des marchés pour ces activités dont les bénéfices sont essentiellement collectifs (Hoang-Ngoc, 1999 : 80). La compétition économique par la qualité et l'innovation fait également de la solidarité une condition de la réussite économique¹⁰³ et non pas une récompense éventuelle. Et comme le cercle vertueux entre compétitivité et solidarité n'a rien d'automatique, il revient donc au politique de

¹⁰² Par exemple, les routes ont une utilité accrue lorsqu'elles sont intégrées à un réseau; de même un enseignement primaire de qualité mène éventuellement à la recherche universitaire, aux innovations et finalement à l'amélioration de la productivité du travail. En outre, la formation accordée à un employé atteint son utilité optimale lorsque ses collègues possèdent des qualifications comparables.

¹⁰³ Plusieurs aspects de l'interventionnisme gouvernemental, au-delà des distorsions qu'elle créerait sur les marchés aux yeux des néo-libéraux, génèrent des bienfaits qui sont rentables pour l'entreprise privée : règles juridiques assurant la sécurité des transactions; promotion du capital humain et infrastructures favorisant la productivité; programmes sociaux qui encouragent la paix sociale dans un contexte où l'ouverture des frontières accentue le sentiment d'insécurité parmi bien des couches de la population (Garrett, 1998 : 788-791; Hall et Soskice, 2001 : 50-51; Duval, 2004b; Martin, 2006 : 273-276; Hoberg, 2002; Courchene, 2001 : 75-76; Gomez et Gunderson, 2002 : 134; Cerra et Saxena, 2005 : 7; Barel et al., 2007 : 252-253). L'effet se fait donc sentir en produisant un cercle vertueux entre l'activisme gouvernemental et l'ouverture des marchés. Thériault (2004 : 634) souligne à ce titre que, autant la social-démocratie a pu s'imposer dans l'histoire et durer (contrairement au communisme) parce qu'elle a su reconnaître certaines valeurs liées à la liberté individuelle, le libéralisme a pu prétendre à la représentation d'un projet de société lorsqu'il a incorporé à son projet certains éléments du bien commun.

l'encourager (Veltz, 1997 : 67). Dans un pied de nez aux tenants de la théorie du *public choice*, l'État n'est pas motivé ici par des considérations bureaucratiques mais par les profits politiques (en termes de puissance ou de gains électoraux pour le parti au pouvoir) qui dans cette optique deviennent vertueux.

La mondialisation elle-même accentue la concurrence et l'imprévisibilité; elle en appelle, paradoxalement, à une complémentarité entre la logique marchande et des formes de collaboration susceptibles d'accentuer la confiance des acteurs et les relations de long terme qui seules peuvent tempérer l'incertitude et faciliter un partage des risques (Lévesque, 2005 : 8) Le même raisonnement s'applique à la finance internationale, où la présence d'un cadre réglementaire fiable constitue un frein à la volatilité excessive des marchés que favorisent les technologies de l'information en diffusant plus rapidement l'information en plus d'accélérer la vitesse d'exécution des transactions. Dans une sorte de jeu à somme nulle il arrive un moment où, passé un certain point, la réduction des pouvoirs interventionnistes de l'État augmente le niveau de risque encouru par la collectivité, plus qu'elle n'élargit le champ des opportunités individuelles (Evans, 1997: 73). Donc, quand bien même de puissants intérêts transnationaux voudraient-ils instinctivement limiter les facultés de l'État, eux aussi en dépendent pour sécuriser leurs profits (surtout quand ils proviennent d'avoirs intangibles) et aussi pour maintenir l'intégrité des marchés qui ne peuvent s'auto-réglementer (Epstein, 1996: 217-218). C'est pourquoi la persistance de la centralité institutionnelle de l'État demeure probable, du moins tant qu'elle demeure bénéfique pour bon nombre d'acteurs.

2.10.1 Deux options: l'État néo-libéral et l'État néo-corporatiste

L'école de la régulation nous apprend que le capitalisme est une force de changement qui ne possède pas en lui-même son principe de régulation. C'est la cohérence des médiations sociales qui oriente l'accumulation du capital dans le sens du progrès (Aglietta, 1997: 437). Avec la déstabilisation des fondements du fordisme, le contexte se prête donc à la création de nouvelles formes de régulation. Il est certain que, dorénavant, les États-nations ne pourront plus agir comme si leurs économies étaient fermées et leur dynamique auto-centrée. Si un rôle essentiel de l'État fordien fut de soutenir la demande interne pour assurer

un débouché à la production de masse, la transition post-fordiste pousse l'État à réorienter son approche stratégique du côté de l'offre, à savoir la compétitivité et la subordination des politiques sociales aux exigences du marché. Afin de réagir à la compétition des nouveaux pays industrialisés dans les productions à densité technologique plus faible, les pays industrialisés devront évoluer vers des modes de production plus sophistiqués pour maintenir l'emploi et la croissance. Le soutien de l'État, qui de fordiste-providentiel devient un État plus « schumpetérien », sera tout de même important pour encourager le développement de ces nouvelles technologies en plus de faciliter leur application dans un champ le plus vaste possible.

Mais, tout comme il existait divers modèles durant la période fordiste, on peut identifier des variantes à un État post-fordiste dont la forme n'est pas prédéterminée (Jessop, 1997). Ses contours, pourrions-nous dire, correspondent aux deux stratégies qui sont actuellement déployées pour être concurrentiel: c'est-à-dire par la réduction des coûts ou avec l'élévation de la valeur ajoutée. Le modèle néo-libéral cherche à orienter une transition vers le nouveau régime économique par les mécanismes du marché. Les premières applications de cette philosophie furent le reaganisme aux États-Unis et le thachérisme en Grande-Bretagne qui représentent en fait des modèles de sortie de crise. Il s'agit de privatiser, déréglementer, de réorienter les activités de l'État pour répondre aux exigences de l'entreprise privée, c'est-à-dire maximiser les profits sans tenir compte des effets (préjudiciables) sur la structure économique et les institutions. Il y a ici un rejet de toute forme de partenariat social qui pourrait entamer les privilèges du capital et des marchés. Ce modèle promeut ardemment la mondialisation, même si quelques industries nationales, surtout manufacturières, en souffrent. En revanche, le capitalisme financier devient un moteur privilégié d'accumulation, New York étant la première place boursière mondiale tandis que la City de Londres est devenue le principal marché des changes.

Dans ce contexte, l'innovation devrait se produire spontanément avec l'affranchissement de l'entrepreneurship, au fur et à mesure que celui-ci profitera de ces nouvelles orientations. Loin de s'effacer, l'État, de nature autoritaire, demeure un outil important pour soutenir cette transition, avec entre autres un resserrement du contrôle sur la

société visant à masquer l'effritement du tissu social suite à son désengagement en matière de programmes sociaux. Après tout, le marché libre et la mondialisation ne constituent pas comme tels des excroissances organiques de la société. Ils ne peuvent s'imposer sans l'exercice d'un pouvoir étatique centralisé au service de puissants intérêts privés à l'abri des contrôles et des contraintes de la démocratie. À partir de ce moment, la question ne se résume pas à débattre la taille de l'État, mais de ses priorités.

Avec le modèle qualifié de « néo-corporatiste » par Jessop l'évolution est plus graduelle : on vise un horizon sur le long terme et à dépasser les gains éphémères du modèle néo-libéral en accordant toute la priorité à l'innovation et la diffusion des connaissances à grande échelle. Certes, le secteur privé est ici au centre du processus d'innovation. Cependant, il ne pourra capter ni appliquer les connaissances produites par les secteurs public et privé que s'il dispose de la capacité pour ce faire. De ce point de vue, les gouvernements ont un rôle à jouer en soutenant, par exemple, la recherche fondamentale, dont la qualité incite en retour les firmes à investir dans leurs propres infrastructures de recherche afin d'améliorer leurs capacités tacites. En aidant simultanément les systèmes d'enseignement et de formation, les gouvernements peuvent alléger les coûts d'acquisition de ces habiletés, surtout pour les PME qui ont en général moins de compétences technologiques et des marges d'apprentissage assez faibles.

Certes, l'implication de l'État dans les domaines de l'éducation, de la recherche ou des infrastructures aura pour objectif principal de répondre aux besoins de l'entreprise privée, mais cet engagement demeure aux antipodes de l'idéologie minimaliste de l'État. Il est vécu dans un contexte où l'organisation du travail devient un processus collectif qui dépend des investissements dans les facteurs d'innovation dont le rendement social est supérieur au rendement privé. Les deux facteurs clés ici étant le changement technologique et la densité du capital (la croissance du capital pour chaque travailleur) qui améliorent les instruments mis à leur disposition et donc le niveau de productivité.

Le concept du capital, qui est l'apanage d'une économie, comprend donc beaucoup plus que les équipements, les installations ou les autoroutes, mais aussi les institutions et le

cadre réglementaire qui gouvernent l'économie, le niveau d'éducation, les compétences de la main-d'oeuvre et des gestionnaires, ainsi que le capital social (correspondant à la confiance et à la profondeur des réseaux). Toutes ces dimensions sont à la base de la croissance économique, notamment l'importance des nouveaux savoirs engendrés par l'innovation. La capacité de créer, de distribuer et d'exploiter le savoir et les connaissances est dorénavant une source importante d'avantage concurrentiel, de création de richesse et de qualité de vie (Aglietta, 1997: 440, Courchene 2001 : 75-76; Chaykowski et Gunderson, 2001 : 30).

À la différence du corporatisme fordien dont la priorité fut le plein emploi, le néo-corporatisme s'intéresse donc en priorité à maximiser les marques de compétitivité. En matière de politique industrielle et de politique du revenu, les arrangements néo-corporatistes seront plus sélectifs qu'auparavant, donc moins universels, pour tenir compte de la plus grande flexibilité de l'économie post-fordiste. Conséquemment, la concertation pourra dépasser la dynamique travail-capital pour englober d'autres secteurs comme la communauté scientifique, l'éducation, ainsi que le milieu de la santé. Car le défi qui se pose au néo-corporatisme en quittant l'ère fordiste sera de composer avec la diversité croissante des intérêts dans la communauté dont l'hétérogénéité du marché du travail est un exemple de même que l'émergence de secteurs non-traditionnels d'activité. Les nouvelles responsabilités qui incombent aux communautés locales et la prise en compte d'une plus grande diversité des parcours citoyens ou individuels seront donc à l'ordre du jour.

2.10.2 Flexibilité et dévolution des pouvoirs

La recherche d'une plus grande souplesse nous mène au paradoxe suivant : avec la mondialisation, le niveau local devient plus important, c'est-à-dire que celle-ci produit une valorisation des facteurs locaux tels que le savoir, les relations personnelles, la motivation des acteurs et leur coordination (Rugman et Moore, 2001 : 65). Le principe de décentralisation (ou de *subsidiarité*) s'y arrime. Il implique le transfert de certains pouvoirs vers les entités administratives infra-étatiques, la logique voulant qu'on laisse au gouvernement le plus près des citoyens les moyens et les vocations. En effet, les défis posés par la mondialisation (dont une plus grande volatilité des conditions) exigeraient que l'on décentralise autant que possible

les lieux de pouvoir afin d'encourager la naissance d'une diversité de pratiques pouvant s'adapter rapidement aux besoins du terrain.

Bien des États-nations ont réagi à la mondialisation en créant des associations supranationales où leur souveraineté est partagée. Cette stratégie a toutefois creusé un fossé entre les intérêts des citoyens et les institutions politiques qui les représentent. Mais loin d'être en voie de disparition comme le prétend Ohmae, les États-nations sont en processus d'altération. Pour rétablir l'équilibre et se donner une légitimité, plusieurs États se décentralisent et recherchent, selon Castells (2000) : « ...au niveau local et régional un point d'ancrage de leur identité et de leur représentation que les États nations, à présent confédérés et plongés dans des stratégies mondiales, ont du mal à offrir. » Selon lui, en cela appuyé par Rifkin (2004 : 223-226) l'État en réseau, avec mise en commun de souverainetés à géométrie variable, est la réponse des systèmes politiques, et spécialement de l'UE, aux défis de la mondialisation.

Et dans la mesure où l'internationalisation des activités économiques accentue l'arrimage des régions avec les marchés extérieurs et que, d'autre part, les États centraux arrivent plus difficilement depuis les années 1970 à soutenir la croissance et le plein-emploi, la pression politique monte en faveur d'une gouvernance locale ou régionale, complétée par une « para-diplomatie », qui sauront mieux répondre aux conjonctures particulières (Lachapelle et Paquin, 2004 : 76-77). Il s'agit de sortir d'une position déterministe ou fataliste et de penser que le développement d'une région doit pour beaucoup à sa dynamique interne, à sa capacité de se prendre en main et de savoir exploiter ses atouts (Lipietz, 2000 : 189). Pour l'approche régulationniste de la régionalisation notamment, la mondialisation ne signifie pas l'homogénéisation de l'espace mondial, peu s'en faut, mais bien la spécialisation et la différenciation entre des économies régionales certes éloignées « ...mais reliées entre elles par des échanges complexes faits de compétition et de collaboration » (Benko, 2000 : 204). C'est-à-dire que si les conditions de l'offre à la base de la compétitivité varient selon les firmes, selon les secteurs ou selon les grappes d'industries, elles devront être identifiées au niveau approprié, et des politiques conséquentes doivent être implantées localement, c'est-à-dire là où la capacité d'intégration horizontale est la plus grande. Il est donc possible que

nous assistions à l'émergence de nouvelles sources de différenciation des capitalismes, axées cette fois autour des sous-ensembles locaux et régionaux (l'Italie des régions, Bavière) et des ensembles supranationaux (l'Europe) plutôt que sur l'hégémonie des États-nations et leurs politiques nationales.

Avec la spécialisation des systèmes productifs, le lieu est de plus en plus considéré comme un facteur de production et générateur d'avantages comparatifs; les nouvelles approches du développement économique introduisent donc un contenu social. Les nouveaux critères d'implantation des entreprises, liés à la qualité de vie et la valeur des infrastructures, font davantage appel aux politiques publiques que les traditionnels facteurs naturels de production. À cet égard, les difficultés financières de l'Etat nation avaient déjà favorisé une décentralisation de la gestion des biens collectifs tels que les transports, l'éducation, la formation ou les aides au développement et à l'insertion sociale des sans-emploi. De nouvelles formes de partenariat sont aménagées pour orienter et promouvoir le développement des ressources locales et constituent alors des bien collectifs. S'agissant de revivifier les économies régionales, les acteurs: syndicats, chambres de commerce, les fonds de capital de risque, les institutions scolaires, les centres de recherche et les États infra-nationaux pourront se mobiliser plus facilement de par leur proximité géographique et culturelle¹⁰⁴. Ce capital social, qui renvoie à l'existence de réseaux d'individus partageant des normes et des valeurs communes, facilite l'acquisition et l'évaluation de l'information et constitue ainsi la base de l'innovation selon Julien (2003).

Le risque inhérent à la subsidiarité serait que les autorités supérieures en utilisent le prétexte pour se défaire de leurs obligations (en coupant dans les budgets par exemple) pendant qu'elles transfèrent des responsabilités aux autorités subalternes. Il en résulterait un écart important au niveau des services disponibles entre les régions prospères et les autres. Selon cette lecture, l'implantation de politiques industrielles sur une base régionale ouvre la

¹⁰⁴ Lachapelle (2004 : 140) en pensant surtout au Québec, à l'Écosse, au pays de Galles et à la Catalogne, utilise la notion « d'économies identitaires », c'est-à-dire des nations ou des régions avec leurs propres caractéristiques culturelles et politiques qui possèdent la capacité de réagir efficacement à la concurrence des marchés internationaux. Pour ces petites nations, une identité forte conduit naturellement à revendiquer plus d'autonomie économique parallèlement avec une plus grande liberté politique.

voie à la concurrence entre des juridictions qui sont intrinsèquement conservatrices, ce qui encourage les solutions néo-libérales vues comme plus engageantes pour attirer l'entreprise privée (Peck et Tickel, 1995; Lowi, 1998; Graefe, 2000).

Au niveau de la philosophie politique cependant, Barber (1996 : 295-298) voit dans la société civile - avec la participation et la prise en charge collective des problèmes locaux - le meilleur antidote à l'anomie qui s'est développée dans le courant de « désintégration nationale » des années 1980 et 1990.. En outre, Castells (1999a : 422) discerne chez les collectivités locales les seules instances publiques capables de rivaliser en dynamisme les réseaux capitalistes mondiaux étant donné qu'elles aussi se caractérisent par la flexibilité et la mise en réseau. Comme le propose également Malecki (1997 : 270) la compétition entre les régions, lorsqu'elle se fait sur la base de la vitalité du capital social, de la qualité des institutions d'enseignement, la qualité de vie ou la qualité des infrastructures, constitue déjà un progrès à côté de la compétition orientée par la faiblesse des coûts et les niveaux relatifs d'imposition. Qui plus est, dans ce concept d'« économie associationnelle » les gouvernements locaux ont la possibilité de promouvoir la communauté et l'intérêt général¹⁰⁵. Ils peuvent même s'avérer un lieu d'opposition à un gouvernement central qui serait inféodé aux intérêts capitalistes, comme au Royaume-Uni des années 1980 (Teepel, 1995 : 103; Kitschelt, 2003 : 363)¹⁰⁶. La mondialisation peut donc inciter les communautés nationales à

¹⁰⁵ En effet, selon cette optique, que l'on peut aussi qualifier de «compétitivité progressiste» (Graefe, 2003 : 486-488; Keating, 2003 : 450), le développement économique régional gagne, comme nous avons vu, à être inclusif car il repose sur plusieurs facteurs intangibles (la confiance, la concertation, les réseaux, une main-d'œuvre hautement qualifiée) qui se renforcent mutuellement dans un cercle vertueux. Or les inégalités trop prononcées et l'exclusion menaceraient la dynamique des échanges et des réseaux sociaux en érodant leur potentiel économique et créatif. Ces stratégies régionales sont également favorisées par le nationalisme identitaire qui, en étant le dépositaire de valeurs collectives, prédispose à la formation d'un capital social. La nation joue ici un rôle occupé ailleurs par la classe ouvrière en permettant de solutionner les problèmes d'ajustement ou de coordination économique d'une façon équitable.

¹⁰⁶ Par exemple l'Écosse, une région où la solidarité et la sensibilité sociale-démocrate sont plus affinées qu'en Angleterre, a profité de l'inauguration de son parlement (en 1999) et du contrôle qui lui fut dévolu en matière de santé et d'éducation, pour abolir les frais de scolarité à l'université, introduire un système universel de garderies, instaurer la gratuité en matière de soins de longue durée et garantir le droit au logement (Lizette Alvarez. «Hopes Ebbing For Scottish Parliament» in *New York Times*, 21 février 2003; Laure Meunier. « Logement: la voie écossaise », in *Alternatives économiques*, no. 248, juin 2006, p. 33-35). Pour briser la concentration terrienne au profit des communautés et des métayers, le parlement a également modifié des lois foncières datant de plusieurs siècles. La question de la dévolution fut donc associée, pour les Écossais avec la promotion de l'intérêt général.

se « resolidariser » autour de nouvelles formes territorialisées de citoyenneté, particulièrement dans le cas des États plurinationaux. Le territoire est en effet selon A.G. Gagnon (2000) « ...l'un des rares lieux dans les démocraties libérales où il est encore possible d'actualiser la représentation et d'exiger l'imputabilité des acteurs politiques. » La proximité et l'esprit de solidarité qui le caractérise sont porteurs d'une cohésion interne plus intense des acteurs sociaux. Cette solidarité de proximité fait contrepoids à l'universalité et à la mondialisation. Elle comble un manque en venant répondre à l'aversion des individus à l'égard du risque, qui n'est plus couvert par la famille et de moins en moins par l'État-providence.

Malgré l'érosion de son influence, l'État nation gardera tout de même un rôle clé, surtout au plan politique. C'est en effet à ce niveau ultime que se règlent les conflits sociaux et que sont décidées les politiques distributives, car là se trouve la base fiscale pour décider de ces questions. À cet égard, le local appelle l'État pour institutionnaliser les nouveaux compromis et leur accorder une certaine permanence. L'État-nation est donc responsable de la coordination et du contrôle donnant un certain sens au système. Selon Jessop (1997) tant que le rapport salarial (même dans sa nouvelle forme, plus flexible) sera la relation sociale dominante du capitalisme, l'État nation providentiel aura sa place pour assumer la reproduction de la force de travail et du rapport salarial. Idéalement, selon Lipietz (1990), l'État national servirait d'intermédiaire entre le niveau local et l'établissement de règles supra-régionales, sans lesquelles les régions ou les pays risquent de se faire concurrence les uns contre les autres au détriment des régions défavorisées.

La dissolution du pouvoir et de la souveraineté des États-nations ne seraient donc qu'illusions. Il est certain que les forces modernisatrices du marché et des réseaux de communication lancent un défi aux autorités établies, mais cela n'altère pas la réalité qu'à la fin, ils demeurent assujettis aux pouvoirs de l'État¹⁰⁷. Les marchés et les FMN semblent incontrôlables parce-que l'idéologie dominante prétend qu'ils doivent être libérés de toute

¹⁰⁷ Bayart (2004 : chapitre II) prétend que si l'État moderne n'hésite pas à déléguer certains pouvoirs, il s'assure toutefois de conserver la maîtrise politique. La contrebande, le crime international, les paradis fiscaux, l'action des ONG sont le plus souvent instrumentalisés par les États selon lui. Et comme le souligne Graz (2005) la capacité d'action de ces acteurs privés demeure liée à l'État, qui du reste n'a jamais, au cours de l'histoire, exercé un contrôle singulier ou absolu sur l'économie

interférence. Mais quand cette déréglementation devient une menace pour l'intérêt national ou le pouvoir de l'État, la régulation est réimposée, soit par l'État nation lui-même ou par la communauté internationale. La souveraineté, loin d'être une idée désuète, est alors déléguée ou partagée de plein gré avec ces instances supranationales dont les unités constituantes demeurent les États-nations; même s'il n'est pas souhaitable de voir se substituer un corps politique mondial à l'État nation étant donné le déficit démocratique qu'il produirait.

Si toutes les avenues sont ouvertes, une perspective historique à plus long terme permet de soutenir que l'appriovissement du marché demeure préférable à la soumission. Le néolibéralisme peut certes libérer les forces créatrices à court terme, mais comme projet il est incapable d'assurer la reproduction à moyen terme de cette croissance, étant vulnérable aux déséquilibres cycliques et à l'opportunisme.

CHAPITRE III

LES ÉTATS-UNIS, L'ARCHÉTYPE D'UNE ÉCONOMIE LIBÉRALE DE MARCHÉ

Dans ce chapitre, nous allons présenter la substance du modèle « canonique » du capitalisme libéral, soit le modèle états-unien. Nous soulignerons ses points forts et ses faiblesses, en plus de faire le point sur la conjoncture actuelle. Bien que le propos pourra sembler sévère à l'endroit des États-Unis dont la structure socio-économique demeure sans pareil, précisons-le, pour susciter des innovations « radicales », notre intention est de démystifier l'euphorie qui accompagna la croissance des années 1990 alors que nombre d'observateurs n'ont pas hésité, et persistent encore, à ériger ce modèle en icône digne d'être émulée en toute circonstance. En effet, ce modèle est loin de garantir un partage équitable des fruits que tout ce potentiel économique aura produit, notamment pour les salariés sur qui repose une bonne partie de la croissance. Il est donc porteur de fortes inégalités (avec des répercussions d'autant plus importantes dans un pays où l'accès aux services de santé et à l'éducation est largement modulé par le marché) en plus d'une qualité de vie qui laisse à désirer (insécurité économique, surconsommation, surendettement, criminalité, médiocrité des infrastructures, etc.) malgré certains agrégats macroéconomiques pouvant sembler enviables (PIB, taux de chômage, inflation, productivité). En outre, la conjoncture des États-Unis se distingue avec l'existence de déséquilibres économiques profonds, symptomatiques de la macroéconomie du régime d'accumulation financiarisé. Et ce modèle n'est guère exportable : les États-Unis vivent à crédit en mobilisant l'épargne du reste du monde.

3.1 Grandeur et misère des puissances économiques : les États-Unis

Dans les années 1980, l'idée s'était répandue que le modèle rhénan possédait un avantage compétitif par rapport au modèle libéral. Une croissance vertueuse, avec des balances commerciales excédentaires, une productivité enviable, des salaires plus élevés et moins d'inégalités sociales en composaient l'attrait. Sur le plan stratégique, viser le long terme en privilégiant la recherche du bien collectif (concertation, formation de la main-d'oeuvre, recherche et développement, etc.) constituait un avantage concurrentiel (pour la qualité de la production notamment). Le modèle rhénan semblait convenir particulièrement à l'environnement post-fordiste, où la production flexible, pour répondre à une demande qui se

diversifiait, remplaçait graduellement le modèle fordiste axé sur la production en série destinée à la consommation de masse.

Pendant un certain temps donc, imposer une forme de contrôle social au capitalisme était loin d'être incompatible avec une performance économique enviable. Cependant, la faible croissance économique enregistrée par l'Allemagne et le Japon au cours des années 1990 et au début des années 2000 a obscurci cette perception. Ces économies institutionnalisées, plus rigides et moins réactives aux signaux du marché, étaient déstabilisées par la dynamique de l'internationalisation et par la tertiarisation de l'économie. Pour reprendre la formule de Michel Albert (1991) c'est le « mauvais capitalisme » qui avait la faveur dans la compétition entre les modèles, c'est-à-dire le modèle anglo-saxon qui associe bas coûts du travail, relations de travail conflictuelles, flexibilité du marché du travail, concurrence interne et un État peu présent.

3.2 Les vertus et les carences de la socio-économie des États-Unis

Il y avait certes de quoi réjouir les partisans du libéralisme états-unien : les années 1990 furent celles du capitalisme triomphant, où les États-Unis étaient à la fine pointe d'une révolution technologique liée à l'économie du savoir. La diffusion des NTIC a permis de mettre à l'œuvre des méthodes de travail et de production inédites qui vont engendrer des gains structurels de productivité, une meilleure gestion des stocks et des cycles de croissance moins volatils. Ces progrès furent aussi redevables aux innovations financières comme les produits dérivés et les actions préférentielles (stock options) qui ont transformé la gestion des risques. Aussi, la flexibilité permettrait d'effectuer plus facilement les correctifs qui s'imposent en temps de ralentissement économique. Selon cette hypothèse, les innovations technologiques des dernières années ont rendu les salariés beaucoup plus productifs, ce qui a maintenu l'inflation à un taux raisonnable. Il en résulta pour la *Fed* l'existence d'une plus grande marge de manoeuvre lorsqu'elle voulut, par exemple, réduire les taux d'intérêt de façon agressive en 2001. De plus, le capitalisme financier offre des canaux de transmission rapide aux décisions de la banque centrale, il s'ensuit une plus grande réactivité des agents économiques aux mouvements des taux (E. Cohen, 2005 : 379-381). Les innovations

technologiques ont également permis aux entreprises, grâce à un meilleur contrôle des inventaires, de prendre rapidement conscience du ralentissement et de faire les ajustements qui s'imposaient. La volatilité des cycles s'en trouve amenuisée.

Pour le discours néo-libéral la cause était entendue : la réduction des barrières au commerce et la montée en importance des NTIC rendaient caduc et inefficace l'interventionnisme gouvernemental car il entrave le fonctionnement naturel du marché. Les États-Unis faisaient la preuve que l'innovation et la croissance étaient le produit d'un environnement où la compétition, la déréglementation et les espoirs d'enrichissement personnel sont à l'honneur (Sorman, 2008 : 84-94; 269-287). Dès lors, il n'existe que deux options: soit de conserver un État interventionniste et d'accepter en échange une réduction du niveau de vie; ou alors desserrer le filet social et accepter un degré plus élevé d'inégalités (qui semble associé au dynamisme économique). Mais la question demeure, la performance singulière des États-Unis durant ces années fut-elle la manifestation d'un phénomène cyclique ou alors la tendance est-elle plutôt d'ordre structurel, et donc durable?

L'éclatement de la bulle techno de 2000, la récession au cours de l'année 2001 et les scandales financiers qui furent dévoilés depuis, en sus du dégonflement plus récent de la bulle immobilière et de la très grave crise du crédit qui l'accompagne, ont quelque peu tempéré l'enthousiasme des partisans de la nouvelle économie à l'américaine. De fait, en examinant de plus près trois domaines parmi les plus pertinents pour mesurer l'évolution du niveau de vie: la croissance, les gains de productivité et la création d'emplois, on s'aperçoit qu'il existe, de façon assez surprenante, peu de différences entre les performances per capita des États-Unis, de l'Europe et du Japon depuis 1990 (Legrain 2003; Daly, 2004; *The Economist*, 19 juin 2004 : 81-83; Pozen, 2005). Car, essentiellement, la croissance relativement forte du PIB des États-Unis est alimentée par une augmentation plus marquée de la population et donc de la force de travail, elle qui de surcroît passe plus de temps au travail. En analysant ci-dessous les divers éléments qui permettent de juger la performance d'une économie, il nous semble évident que les déséquilibres qui s'accumulent remettent en question la stratégie économique néo-libérale axée sur la finance et la consommation ostentatoire des classes supérieures (Duménil et Lévy, 2004 : 89-93).

3.2.1 Les points forts et les faiblesses de l'économie aux États-Unis

La croissance

L'économie des États-Unis a connu, à partir du printemps de 1991 et jusqu'en décembre 2000, une période d'expansion sans précédent en terme de durée, soit 38 trimestres consécutifs de croissance. En 2000 le taux de croissance se maintenait encore au-dessus de 4% alors que la période d'expansion datait de dix ans; le taux de chômage était le plus bas en une génération, à moins de 4%, coïncidant avec une reprise de la croissance réelle des salaires (tardive mais intéressante) et une poussée de la productivité qui égalait celle des années 1960 (permettant d'absorber la progression des salaires sans flambée inflationniste). Pendant ce temps, les déficits astronomiques des années 1980, qui avaient exercé une ponction sur l'économie en gardant élevés les taux d'intérêts réels, se sont résorbés pour finalement se transformer en surplus budgétaire en 2000. Aussi, des profits forts juteux pour les entreprises ainsi qu'un marché boursier parmi les plus performants de l'histoire (entre 1994 et 2000, l'indice S&P 500 a triplé en valeur) ont encouragé une multiplication des investissements privés qui aurait permis aux États-Unis de retrouver leur prééminence économique.

Mais les performances relatives des économies états-unienne et de la zone euro ne sont pas aussi éloignées qu'on pourrait le croire. S'il est vrai qu'entre 1993 et 2003¹ la croissance du PIB aux États-Unis atteignit en moyenne 3,3% par année, contre 2,1% dans la zone euro, ces chiffres bruts exagèrent la performance états-unienne dont la population augmente plus rapidement sous l'effet combiné d'un taux de natalité relativement élevé et

¹ Cette sélection arbitraire de 1993 comme point de départ avantage déjà la cause des États-Unis dans la mesure où les années 1990 et 1991 y furent marquées par une récession qui épargna largement l'Europe. Les performances états-uniennes pour les années subséquentes (1992-1993) étaient gonflées dès le départ pour des raisons cycliques (« Special Report: Europe Versus America », in *The Economist*, 19 juin 2004, p. 81-83). C'est pourquoi Daly (2004: 19; 22-23) utilise un filtre pour ajuster les données en tenant compte des cycles économiques. De 1993 à 2003 selon ses calculs, la croissance annuelle du PIB aux États-Unis fut de 3% au lieu de 3,3% selon les chiffres officiels de l'OCDE tandis que la croissance du PIB par habitant fut de 1,8% au lieu de 2,1%. Les chiffres de l'Europe montrent une croissance annuelle de 2% pour le PIB et de 1,7% du PIB par habitant.

d'une immigration plus importante qu'en Europe - ce qui amplifie mécaniquement la croissance du PIB². Une comparaison plus juste des performances économiques serait donc l'évolution du PIB par personne, où l'avantage des États-Unis est moins évident : 2,1% par année contre 1,8% (écart qui se rétrécit davantage entre 2000 et 2005 alors que la croissance du PIB par habitant fut de 1,5% aux États-Unis et de 1,4% dans la zone euro)³.

La productivité

Une raison fréquemment évoquée pour expliquer le dynamisme de l'économie aux États-Unis est la progression structurelle de la productivité qui, entre 1996 et 2000, atteignait 2,5% par année en moyenne. Elle a permis d'inaugurer un cercle vertueux combinant à la fois croissance, création d'emplois et inflation contenue. Toutefois, quelques nuances s'imposent. Comme avec le PIB, une partie de ces gains est due à un phénomène de rattrapage cyclique. En effet, au début du cycle les gains de productivité étaient maigres, soit 1% en moyenne sur la période 1992-1995. Ensuite, cette performance, qui demeure honorable sans être révolutionnaire, est liée à l'énorme effort d'investissement productif, les dépenses pour le capital fixe des industries non-financières augmentant de façon constante tout au long de la décennie. Cependant, le capital par tête a très peu évolué, les investissements étant concentrés dans le secteur de l'informatique où la destruction du capital est très rapide étant donné la vie courte des produits, les progrès techniques les conduisant rapidement à l'obsolescence. L'effet est donc à double tranchant : même s'il accroît le stock de capital, l'investissement en NTIC détruit également les précédentes générations du stock de capital (Parienty, 2002).

Et dans la mesure où la productivité continuait, après 2000, d'enregistrer des gains appréciables, c'est davantage par l'exploitation plus intensive de la force de travail - ce que Mintzberg qualifie d'« asphyxie du capital humain » - que par l'investissement qu'on y est parvenu (Mintzberg, 2002 et 2008; Chesnais, 2002 : 116; Henwood, 2003 : 67). Les

² Entre 1996 et 2001 par exemple, la population états-unienne a connu une croissance de 1% par année contre 0,25% pour la population européenne (Kalf, 2005 : 35).

³ Daly (2004 : 22-23); « Europe's Economies: Seeing Europe the Right Way Up », in *The Economist*, 19 novembre 2005, p. 88-89

employeurs états-uniens ont tout simplement licencié à tour de bras, augmenté la charge de travail; utilisé abondamment des postes intérimaires et introduit des échelles de salaires variables, etc. (déjà que toute forme de croissance économique en période de mises à pied fait augmenter mécaniquement le taux de productivité). L'amélioration sensible de la productivité du travail n'est donc pas automatiquement synonyme de bonne nouvelle. Elle reflète en bonne partie des compressions dans la force de travail, mais aussi un taux de banqueroute plus élevé, un processus qui élimine sans ménagement les entreprises et les établissements les moins performants, ainsi que la délocalisation et la rationalisation des activités les moins productives.

Tout de même, en comparaison des autres pays du G7 le taux de productivité états-unien a fortement augmenté depuis la fin des années 1980, ce qu'on impute parfois aux effets de l'ère Reagan et les débuts de l'ultra-libéralisme actuel. Si d'aucuns veulent bien voir dans cette performance un jugement négatif des modèles économiques plus interventionnistes, on peut voir sur le tableau suivant que certains pays européens (de tradition néo-corporatiste) ont enregistré des gains de productivité équivalents ou supérieurs à ceux des États-Unis.

Tableau 3.1: Croissance de la productivité du travail, pays divers, 1989-2005

	1989-2000	2000-2005
Pays du G7		
Etats-Unis	1,7%	2,5%
Japon	1,3%	1,8%
Allemagne	1,7%	1,0%
France	1,5%	1,3%
Italie	1,7%	0,0%
Royaume-Uni	1,8%	2,0%
Canada	1,5%	1,3%
Pays néo-corporatistes		
Autriche	2,5%	1,8%
Danemark	2,4%	2,0%
Finlande	2,9%	1,9%
Norvège	2,7%	2,7%
Suède	2,8%	2,0%

Source : OCDE in Mishel et al., 2006

En outre, une étude de la boîte de consultants McKinsey & Co. - dont on fit largement écho - montrait, à l'instar des recherches de Robert Gordon (tableau 3.2) que les gains de productivité enregistrés aux États-Unis à la fin des années 1990 furent concentrés dans un nombre très restreint d'industries (soit 6 sur les 59 secteurs d'activité) et qu'ils ne sont pas entièrement redevables aux investissements dans les NTIC (Baily, 2003; Henwood, 2003 : 46-50; 64-68; Kalff; 2005 : 40-41; Berger, 2005 : 188-189). L'étude se démarque des estimations de Gordon en identifiant le secteur de la distribution comme le principal générateur de productivité. En ordre décroissant donc, les industries concernées sont la vente de gros, la vente au détail, l'industrie des valeurs mobilières, les télécommunications, les semi-conducteurs et la fabrication de matériel informatique. À l'écart des industries liées aux NTIC, le secteur manufacturier et celui des services en général continuent de piétiner au niveau de la productivité.

Les chiffres de McKinsey révèlent qu'en sus des investissements dans le matériel informatique; les innovations dans les méthodes de gestion (meilleure gestion des processus); la compétition accrue entre les firmes; et des facteurs cycliques (comme les dépenses de consommation liées à l'effet de richesse provoquée par les flambées de la bourse et de l'immobilier, dont le volume a généré des économies d'échelle dans quelques secteurs) ont également contribué aux gains de productivité. Par contre, les secteurs qui ont le plus contribué aux gains de productivité et à la croissance économique, en particulier le commerce de détail et les NTIC, sont précisément les plus vulnérables à l'épuisement du consommateur états-unien sur-endetté et sensible à la hausse des taux d'intérêt (Kalff, 2005 : 92).

Tableau 3.2: La productivité aux États-Unis : production par heure et par secteur, 1950-1999 (croissance annuelle)

	1950-1972	1972-1995	1995-1999
Secteur privé non-agricole (total)	2,63%	1,13%	2,15%
Secteur manufacturier	2,56%	2,58%	4,58%
a) biens durables	2,32%	3,05%	6,78%
ii) informatique		17,83%	41,30%
iii) sans l'informatique	2,23%	1,88%	1,82%
b) biens non-durables	2,68%	0,80%	1,50%

Source : Robert Gordon (1999)

Remarquons que des distorsions peuvent se glisser au niveau des comparaisons internationales relatives à la croissance et la productivité puisque les États-Uniens et les Européens utilisent des méthodes de calcul parfois hétéroclites - malgré les efforts d'harmonisation des comptabilités nationales sous l'égide de l'ONU - et que les gains de productivité aux États-Unis furent concentrés dans la distribution et les services financiers, deux secteurs où justement les méthodes de calcul y furent modifiées (au contraire de l'Europe) dans les années 1990 (Vergara, 2006a). En partant, un biais négatif est créé par l'inclusion du secteur public dans les chiffres européens sur la productivité, ce que les statisticiens états-uniens se gardent bien de faire. De plus, ces derniers comptabilisent les dépenses effectuées pour les logiciels ainsi que pour l'armement sous la rubrique des investissements, alors qu'en Europe elles sont traitées comme de la consommation de type intermédiaire. Il en résulte un biais statistique en faveur de la croissance états-unienne. En outre les statistiques des États-Unis concernant la productivité reflètent, avec la méthode d'estimation de l'inflation dite « hédonique » qu'ils sont les seuls à utiliser, les améliorations apportées à la qualité des biens et des services. Le taux d'inflation en est réduit d'autant, ce qui augmente le PIB réel (Henwood, 2003: 44; Kalff, 2005: 35; Vergara, 2006a; Phillips, 2008: 84-85)⁴. Enfin, une distorsion inhérente aux méthodes de calculs du PIB selon des économistes c'est qu'elles ne tiennent pas compte de l'amortissement du stock de capital (la moins-value). En conséquence, la performance nominale des États-Unis est gonflée artificiellement vis-à-vis celle de l'Europe car le taux d'amortissement y est beaucoup plus élevé vu l'ampleur des investissements consacrés aux logiciels et aux ordinateurs dont la durée de vie est plus courte que celle des biens d'équipement traditionnels (Kalff, op. cit.). Ce cumul de petites différences méthodologiques aurait produit un écart artificiel de quatre points de PIB entre 1993 et 2003 (ou 0,4% par an) en faveur des États-Unis estime l'OCDE⁵.

Robert Gordon, dans une publication plus récente (2002), ajoute quelques considérations sociologiques pour expliquer les écarts de niveau de vie et de productivité

⁴ Voir aussi: « Productivity in Europe and America: Statistical Illusions » in *The Economist*, 10 novembre 2001, p.67; « Special Report : Europe Versus America », in *The Economist*, 19 juin 2004, p. 82.

⁵ Sandra Moatti. « L'enjeu de l'harmonisation », in *Alternatives économiques*, no. 245, mars 2006, p. 57-58.

entre les continents, qui renvoient dans bien des cas à des accidents géographiques ou encore à des habitudes de vie et des choix de société. Selon lui, si le revenu par habitant des pays européens est à la traîne de celui des États-Unis, la cause principale se trouve du côté de la réduction substantielle des heures travaillées qui reflète en partie une hausse du chômage et le décrochage d'une partie de la force de travail continentale, mais aussi une préférence collective pour une semaine de travail plus courte et des vacances allongées alors qu'aux États-Unis on préfère consacrer les retombées de leur productivité à la consommation ostentatoire. En ajustant les chiffres du revenu par habitant de l'UE, pour tenir compte de cette partialité, Gordon estime que celui-ci atteint 82% de celui des États-Unis et non 77% comme le voudraient les chiffres officiels⁶. Ensuite, Gordon s'attaque aux comparaisons entre PIB nationaux, qui gonflent selon lui le niveau de vie des États-Unis et sous-estiment ceux de l'Europe. Si on examine les facteurs liés à la géographie par exemple, les variations climatiques plus extrêmes du continent nord-américain par rapport au climat tempéré de l'Europe se traduisent par des dépenses énergétiques substantielles pour alimenter les systèmes de chauffage et de climatisation, augmentant le PIB sans qu'il n'y ait eu de véritable contribution au bien-être économique. Un autre facteur à considérer est la plus grande dispersion de la population aux États-Unis, ce qui augmente les dépenses liées aux transports ainsi qu'à la construction et l'entretien de résidences détachées.

Aussi, on dépense davantage aux États-Unis qu'en Europe pour assurer sa sécurité personnelle ou celle de sa propriété à cause du taux de criminalité beaucoup plus élevé. Par ailleurs, les goûts y sont plutôt homogènes dans les habitudes de consommation ce qui a permis, dans le commerce de détail, aux hypermarchés⁷ d'empiéter sur les petits commerces

⁶ Mishel et al. (2006 : chapitre VIII) soulignent comment les comparaisons internationales basées sur le revenu par habitant en fonction du pouvoir d'achat (la méthode estimée comme la plus réaliste dans ce domaine) surestiment le niveau de vie aux États-Unis puisqu'elles oublient les biens sociaux comme l'éducation, la santé publique ou les garderies qui sont beaucoup plus abordables car subventionnés en Europe. Ce raisonnement s'applique également au Québec vis-à-vis du reste de l'Amérique du Nord (Fortin, 2003a).

⁷ L'avantage productif sur les Européens dans le secteur des services repose en bonne partie sur l'implantation aux États-Unis de méga-entrepôts du style Wal-Mart ou Home Depot, généralement situés en zone suburbaine. Or, ce type de développement est souvent impossible en Europe, car il se buterait aux législations touchant la préservation des paysages et des espaces verts (voir à ce sujet, *France : Études économiques de l'OCDE*, vol. 2005/10, septembre 2005, Paris, Éditions OCDE, p. 45). Walker (2004) note à ce sujet que les Européens se voient davantage comme des travailleurs que

et de réaliser de substantielles économies d'échelle et des réductions de coûts. En tenant compte du « gaspillage » d'une partie importante de leur revenu pour le chauffage, la climatisation, la sécurité, etc. Gordon suggère que la moitié de l'écart du niveau de vie entre États-Uniens et Européens, tel que mesuré communément par le PIB, constitue une illusion statistique⁸. Et si on ajoute de surcroît la valeur de leur temps de loisir, le niveau de vie des Européens dans leur ensemble serait inférieur de seulement 8% à celui des États-Uniens, et ce malgré l'inclusion des pays relativement pauvres de la Méditerranée dans les agrégats européens.

Pour résumer, une version favorable de la nouvelle économie voudrait que celle-ci se soit distinguée par une hausse permanente du taux de croissance potentielle : « ...l'accélération du progrès technique induite par l'essor des NTIC aurait débouché sur un nouveau régime de croissance, dans lequel l'accumulation de capital et le taux de croissance de la production seraient durablement plus forts que par le passé » (Coville, 2000 : 208). Or, rien ne permet encore de valider cette théorie et une version moins favorable de la nouvelle économie s'impose, une version où « ...la nouvelle économie serait marquée par une hausse seulement transitoire du taux de croissance potentiel, qui proviendrait d'une utilisation plus large et plus efficace des facteurs de production, grâce à un niveau de progrès technique durablement plus élevé et aux réformes intervenues sur le marché du travail » (Coville, *ibid.*)⁹. On peut donc qualifier d'extensif le modèle de croissance états-unien dans la mesure où la masse salariale s'est accrue par l'addition d'emplois nouveaux et du nombre d'heures

des consommateurs. Il existe en conséquence une foule de lois destinées à préserver la qualité de vie mais qui nuisent au commerce : heures d'ouverture, limites de zonage, accès plus restreint au crédit, etc.

⁸ Cela met en évidence à quel point les chiffres du PIB ne mesurent pas la véritable richesse d'une société, mais bien davantage l'utilisation des mécanismes du marché pour organiser la production. Lorsque d'autres mécanismes sont utilisés pour organiser les mêmes activités, dans l'aire domestique par exemple, celles-ci sont ignorées dans la comptabilité du PIB (Heath, 2001 : 178).

⁹ Pour Gadrey (2000; 2003) Henwood (2003 : 36-38) et Langlois (2003 : 65-70) la nouvelle économie est un « mythe techno-libéral » propagé par des magazines d'affaires et des cabinets de conseil liés à des intérêts économiques du secteur technologique. Elle ressemble plutôt à une accentuation de l'ancienne économie. Dans la mesure où il n'existe pas de théorie de ce nouvel âge, c'est le modèle états-unien – par la généralisation de quelques *success stories* - qui s'est imposé par défaut à la fin des années 1990 comme théorie et comme preuve de la supériorité du marché concurrentiel des capitaux privés comme forme d'organisation des activités: avec la croissance à tout prix, les TIC comme source des gains de productivité, la flexibilité du travail, les nouveaux modes de gouvernance des entreprises et des marchés financiers échappant à tout contrôle social.

passées au travail, compensant pour la stagnation des taux horaires. A contrario, un modèle de croissance intensive est celui où les salaires talonnent de près la productivité (Gréau, 1998 : 153; Daly, 2004 : 20; 22-23; Thompson : 2004 : 27-31).

Les agrégats macroéconomique : inflation, politique budgétaire et politique monétaire

Contrairement à ce qui fut observé lors des phases d'expansion précédentes l'inflation est demeurée contenue depuis quinze ans, même au sommet du cycle en 1999-2000. Plusieurs facteurs conjoncturels et structurels peuvent l'expliquer. D'abord, la progression du coût du travail fut modérée par rapport à la production comme nous venons de voir. Le pouvoir affaibli du mouvement ouvrier, les anticipations inflationnistes à la baisse, en plus d'une certaine insécurité sur le marché de l'emploi y ont contribué. Les coûts non salariaux furent également maîtrisés, notamment au titre de l'assurance maladie et des caisses de retraite dont la responsabilité incombe de plus en plus aux salariés (D'Arvisenet et Petit, 1999 : 115-118). Les coûts de production furent également limités durant les années 1990 par la baisse des charges d'intérêt et la baisse du prix des matières premières et de l'énergie.

À l'inverse des cycles précédents où les déficits fédéraux étaient alimentés par des réductions d'impôts et la croissance des dépenses militaires, la politique budgétaire de l'administration Clinton fut responsable. Le déficit, qui approchait 5% du PIB en 1992, s'est transformé en excédent à partir de 1998. Ce renversement a eu des effets positifs, comme la baisse des anticipations inflationnistes et la réduction des taux longs qui permettait aux entreprises et aux consommateurs d'emprunter à meilleur marché. Cette accalmie fut toutefois de courte durée puisque les Républicains, de retour à la Maison Blanche, n'ont pas hésité à utiliser un énorme déficit public pour doper l'économie et livrer une guerre en Irak (Aglietta et Berrebi, 2007 : 148-160).

L'ex-directeur de la *Federal Reserve* (la banque centrale) Alan Greenspan était un chaud partisan du paradigme de la « nouvelle économie » selon lequel la restructuration des années 1990 était favorable à la productivité ainsi qu'à la croissance sans poussée inflationniste. Il a donc rompu avec le monétarisme classique et pratiqué une politique

monétaire accommodante qui tranche avec celle, plus orthodoxe, de ses collègues européens et canadiens (Aglietta et Berrebi, 2007 : 160-176; Huong-Ngoc, 2001 : 188; Brender et Pisani, 2004; Aglietta et Borgy, 2005; Villemeur, 2007 : 121-124). La Fed s'est en effet abstenue d'appliquer les freins à chaque indice pouvant laisser poindre des pressions inflationnistes. Elle accordait ainsi une marge de manoeuvre supplémentaire à cette « nouvelle » économie pour s'épanouir. La disponibilité des liquidités et le faible taux de chômage qui prévalurent aux États-Unis dans la deuxième moitié des années 1990 encouragèrent les individus à montrer plus d'audace pour oser et entreprendre, un ingrédient essentiel dans les succès que connurent ce pays (Stiglitz, 2002b : 48; Aglietta et Borgy, 2005 : 4). Notons que malgré son indépendance, la Fed est plus démocratique que la Banque centrale européenne dans la mesure où deux fois l'an son responsable doit faire un rapport d'activité devant le Congrès. Ses politiques sont dictées par le Humphrey-Hawkins Act, qui tient compte de l'emploi et de la croissance en sus de surveiller l'inflation, contrairement à la BCE dont le mandat se limite à la stabilité des prix et à contrôler l'expansion de la masse monétaire (Coville, 2000 : 188-189, Thurow, 2003 : 90-91; Aglietta et Borgy, 2005; Pesin et Strassel, 2006 : 96-97)¹⁰.

En somme pour D.Cohen (1999 : 114) la longue période de croissance sans inflation enregistrée par les États-Unis au cours des années 1990 doit peut-être davantage à la politique monétaire équilibrée (volontariste mais prudente) qu'à la nouvelle économie ou la mondialisation. Elle eut un effet stimulant pour l'économie en provoquant un « effet de richesse » qui permettait de soutenir la consommation quand les investissements des entreprises et les gains salariaux s'estompèrent. En effet, la croissance du PIB après 2000 fut

¹⁰ La BCE fut créée au moment où il existait en Occident une convergence idéologique consistant à calibrer la politique monétaire pour stabiliser les prix. Aussi, Gréau (1998 : 150) ainsi qu'Aglietta et Rebérioux (2004 : 290-292) soulignent que c'est dans les pays anglo-saxons que les marchés financiers sont les plus prépondérants et que le phénomène de la consommation à crédit est le plus visible. Il est donc normal que la responsabilité des autorités monétaires face au cycle économique soit plus importante. Le plus grand intérêt des autorités monétaires états-uniennes pour l'emploi s'expliquerait également par un souci de cohésion sociale étant donné le caractère inachevé de leur modèle social (Fitoussi: 2002 : 27 et 2007 : 116; Brender et Pisani, 2004; Aglietta et Berrebi, 2007 : 202).

presque entièrement redevable à la consommation des ménages (Brenner, 2004 : 69-70; 73; Gréau; 2005 : 55-59; Aglietta et Berrebi, 2007 : 310)¹¹.

L'accès au crédit et l'innovation

Ce phénomène nous permet de souligner une vertu des marchés financiers états-uniens: les ménages ont pu consommer et s'endetter sans trop d'exposition au risque car ces marchés et la diversité des instruments offerts (avec notamment la *titrisation* des dettes) permettent de faire circuler les risques liés à l'endettement et d'éviter une trop grande concentration dans le bilan des banques selon Brender et Pisani (2004). Le dynamisme entrepreneurial des États-Unis est également favorisé par la grande disponibilité du capital de risque ainsi que la souplesse réglementaire, des facteurs importants pour la création d'entreprises. Le processus de renouvellement y est donc fortement encouragé. D'autant que les consommateurs, poussés par les puissantes industries du marketing, de la publicité et de la distribution, sont friands de nouveaux produits (Berger, 2005 : 285). La somme des capitaux investis dans les NTIC a notamment permis à l'entreprise privée de prendre le relais suite au désengagement des gouvernements en R&D: les États-Unis y ont consacré une plus grande part de leur PIB que les autres pays du G7 durant les années 1990, mis à part le Japon et la Suède. Ces facteurs contribuent à faire des États-Unis des champions de l'innovation, le pivot de la croissance dans l'économie qui se profile. L'application des technologies de l'information : micro-ordinateurs, téléphones cellulaires, fibre optique, satellites, modems, internet, contribuent à améliorer de l'économie dans son ensemble. En outre, le réseau internet a optimisé le traitement de l'information, l'échange des idées et la commercialisation des produits. La pénétration d'internet était favorisée par la déréglementation du secteur de la téléphonie qui encouragea un branchement à meilleur prix. Voilà qui, à première vue, contredisait les critiques les plus virulentes du capitalisme états-unien pour qui la dictature des marchés favoriserait la spéculation et une vision de court-terme aux dépens de l'investissement productif.

¹¹ En outre, la réduction énergétique des taux après 2001 équivalait à une opération de sauvetage (*bail out*) des entreprises états-uniennes qui étaient alors fortement endettées. Elles furent dès lors capables de remplacer, sur le marché obligataire, leurs anciens emprunts par des emprunts moins chers; ce qui ressemblait à une remise partielle des dettes comme on les voit souvent au Japon ou en France (Gréau, 2005 : 91-92).

La performance internationale des firmes

À partir de la fin des années 1980, les firmes états-uniennes ont commencé à porter une attention plus grande à leurs métiers de base, au contrôle des coûts, à la productivité, l'innovation, la R&D et au développement d'une optique internationale. Ce qui leur permit de reconquérir des parts de marché, surtout aux dépens des multinationales européennes (les firmes japonaises ayant réussi à maintenir leurs positions). Aujourd'hui, sur les 500 premières FMN, 240 sont incorporées aux États-Unis, et le secteur des télécommunications mis à part, une FMN de ce pays trône au sommet de tous les secteurs importants (informatique, finance, pharmacie, pétrole, grande distribution, etc.)¹². Le graphique 3.1 nous montre le fruit de cette évolution. Franko (2002) a compilé pour ce faire les chiffres de ventes des douze premières firmes au sein de 17 catégories du secteur manufacturier en plus du secteur bancaire. Au niveau des exportations (tableau 3.3) la remontée des États-Unis est aussi évidente (du moins jusqu'en 2002) et à ce chapitre les gains se sont produits aux dépens de toutes les autres puissances, y compris le Japon. Les États-Unis ont aussi remanié la division internationale du travail en s'accaparant des secteurs à plus haute valeur ajoutée, tout en se délestant des industries manufacturières à faible contenu technologique, ce qui relativise leur déficit commercial (cependant nous verrons plus loin qu'ils enregistrent un déficit dans les secteurs de pointe à partir de 2002).

¹² Christian Chavagneux. « États-Unis : Une domination durable », in *Alternatives économiques*, no. hors-série (60), 2^e trimestre 2004, p. 56-57.

Graphique 3.1: Évolution du nombre de firmes nationales se classant parmi les douze premières au niveau des ventes dans leur secteur pour les industries manufacturières et les banques, selon l'origine, 1990 et 2000

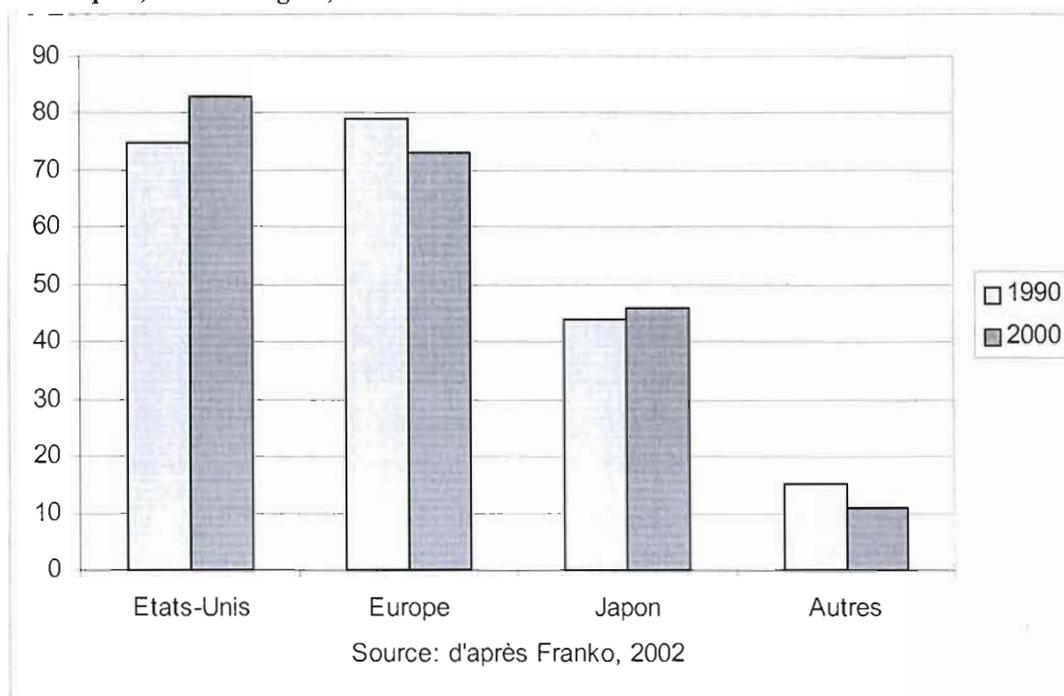


Tableau 3.3: Les grandes puissances exportatrices (part des exportations en % du commerce mondial)

	1937	1950	1970	1988	1999
États-Unis	13,9	36,7	15,3	11,1	12,4
Royaume-Uni	12,3	11,3	6,8	5,1	4,8
Allemagne	9,8	3,5	12,1	11,2	9,6
France	4,0	2,2	6,1	5,8	5,3
Japon	4,0	1,5	6,8	9,2	7,5

Source : *Bulletins statistiques du FMI* in Teulon, 2002 (p.84).

3.2.2 Les déséquilibres et les risques

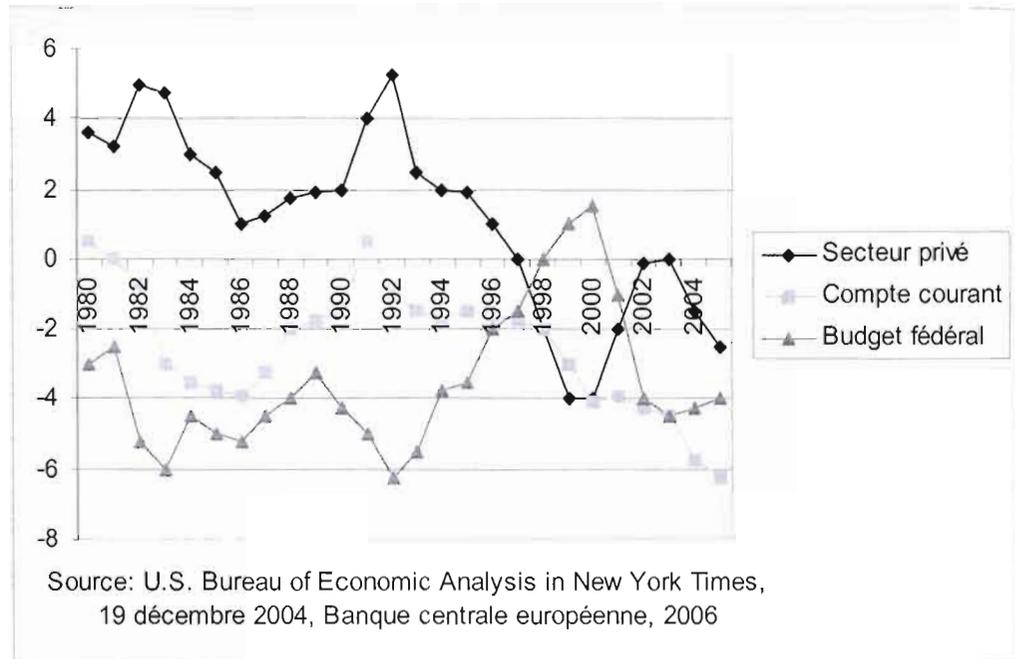
Un endettement interne important

Si la dette publique des États-Unis diminua substantiellement dans les années 1990, on enregistrait a contrario une progression importante de l'endettement privé si bien que le déficit total relatif au PIB est demeuré assez stable (graphique 3.2). Ainsi, le secteur privé (entreprises et ménages) est passé d'un excédent de 5,4% du PIB en 1992 à un déficit de plus de 4% en 2000 et 2001. Il est à noter qu'entre 1960 et 1997, le secteur privé avait toujours maintenu un surplus. La croissance économique des années 1990 était donc fragile pour deux raisons : d'abord les dépenses du secteur privé augmentaient plus rapidement que les revenus¹³. Ensuite, le déficit courant (la somme de la balance commerciale et de la balance des invisibles comme les voyages, les revenus et les transferts) s'est continuellement élargi pour atteindre 6,4 % en 2005. Quant au secteur public, il repassait dans le rouge, le déficit représentant 4,5% du PIB en 2005 après avoir enregistré des excédants entre 1999 et 2001. Or, comme ce sont les réductions d'impôts et de nouvelles dépenses qui en sont responsables, et que ces dernières sont orientées davantage vers la consommation ou le soutien aux industries en difficulté que vers une amélioration des structures productives, le déficit structurel s'en ressent (Duménil et Lévy, 2004 : 88; Aglietta, 2004 : 80)¹⁴.

¹³ Bien des entreprises se sont endettées à la fin des années 1990 pour racheter leurs propres actions, ce qui constituait un non-sens du point de vue de la théorie financière. En effet, quand la valeur d'une action est à la hausse, une firme devrait normalement en émettre davantage sur le marché afin de rembourser ses dettes au lieu d'en acheter au sommet du cycle boursier. Mais en rachetant ainsi leurs actions, les firmes créaient une pénurie artificielle, ce qui en augmentait mécaniquement la valeur et gonflait en conséquence les émoluments du personnel de direction (via les programmes d'options sur les actions de l'entreprise). Dans le même sens, l'appréciation des titres réduisait la dette des firmes par rapport à leur capitalisation, un indicateur surveillé de près par les analystes. Par contre, une fois la bulle dégonflée, la valeur des dettes par rapport aux actifs augmenta de façon démesurée, obligeant les firmes à déployer un effort supplémentaire de remboursement.

¹⁴ La balance structurelle est le déficit ou l'excédant budgétaire duquel est retranché l'effet de la conjoncture. Le déficit structurel est la part du déficit gouvernemental qui ne peut pas être compensée par des excédents pendant les années de croissance. Or si à court terme le déficit public favorise la croissance via son effet multiplicateur, un déficit prolongé s'avère néfaste à cause de la remontée inévitable des taux d'intérêt qu'il provoque (Aglietta, 2004 : 80).

Graphique 3.2: États-Unis, compte courant, équilibres budgétaires des secteurs public et privé, 1980-2005 (en % du PIB)



Certains analystes comme Faulkner-MacDonagh et Mulheisen (2004) ou Levey et Brown (2005) sont pourtant assez optimistes quant à la santé économique des États-Unis. Pour eux, la situation des ménages est moins préoccupante que les données sur l'endettement le laissent croire. En effet, la progression des patrimoines depuis 15 ans, en tenant compte des performances boursières, de la bulle immobilière et des réductions d'impôts décidées par l'administration Bush, a fait en sorte que le ratio dette/revenu a peu augmenté finalement. Pour Alan Greenspan, l'augmentation de la richesse des ménages (liée à la hausse du secteur de l'immobilier) et la libéralisation des marchés financiers internationaux auront permis, autant aux individus qu'à la nation elle-même, d'emprunter rationnellement à des niveaux considérés jadis comme imprudents (Aglietta et Berrebi, 2007 : 162)¹⁵. Des économistes répliqueront que si la hausse des indicateurs de stress financier (faillites personnelles, taux d'endettement par rapport au revenu) n'ont que peu affecté les agrégats nationaux, c'est

¹⁵ Dans ses *Perspectives économiques mondiales* du printemps 2005 (p. 117 ; 123) le FMI soulignait lui aussi que la globalisation des marchés financiers avait sûrement, pour les investisseurs, diminué les coûts associés à la possession de titres étrangers. Cela permet certes d'ajuster graduellement les comptes courants mais ne dispense aucunement les autorités de pratiquer des politiques macroéconomiques équilibrées selon le fonds.

qu'elle touche principalement les ménages à faible revenu qui possèdent peu d'actifs par définition. En outre, cette omniprésence de l'emprunt est symptomatique des inégalités croissantes dans la mesure où le crédit permet aux ménages de classe moyenne ou de condition plus modeste de contourner la stagnation des revenus via l'endettement¹⁶. Comme le souligne Gréau (2005 : 50) les revenus ne parviennent plus à couvrir les besoins vitaux ou sociaux; ils servent même de plus en plus à assurer le service de la dette contractée auparavant par ces ménages afin d'accroître leurs jouissances matérielles¹⁷. C'est ainsi qu'entre 1990 et 2004, on a enregistré un gain de 11% dans le revenu du ménage médian (ajusté après inflation) mais les dépenses elles ont augmenté de 30% et l'endettement de 80%¹⁸.

Concernant l'augmentation de la valeur patrimoniale des ménages liée à l'immobilier, on notera que celle-ci repose en partie sur une illusion, c'est-à-dire sur des facteurs spéculatifs et sur la faiblesse des taux d'intérêts, et qu'une correction était inévitable avec tout changement dans les conditions du marché, un scénario qui se précisait en 2007 avec une hausse considérable des défauts de paiement, particulièrement au niveau des prêts consentis aux ménages à haut risque d'insolvabilité¹⁹. Cette illusion avait pu laisser croire aux ménages que l'épargne personnelle était devenue superflue dans la mesure où l'appréciation de la valeur de l'actif immobilier correspond à un filet de sécurité, surtout en période de stagnation des revenus d'emploi (Aglietta et Berrebi, 2007 : 306-308). Cette logique propre aux économies basées sur les actifs financiers²⁰ et la spéculation perd tout son

¹⁶ Il en résulte naturellement une extrême vulnérabilité financière. Ainsi, près du tiers des familles pauvres consacrent 40% ou plus de leurs revenus au paiement de leurs dettes selon la Federal Reserve citée par Mistral et Salzmann (2006 : 13). Pis encore, 17,6% des ménages avaient, en 2001, un patrimoine nul ou négatif et un autre 30% devaient se contenter d'un patrimoine inférieur à 10,000\$ (ibid., p. 15).

¹⁷ La capacité de remboursement est de plus gênée par la stagnation générale des salaires, le gel du salaire minimum, la réduction des prestations de chômage et des avantages sociaux dans les entreprises, par le déplacement du fardeau fiscal des plus riches vers les autres, etc.

¹⁸ Bob Davis. « Extra Credit : Lagging Behind the Wealthy, Many Use Debt to Catch Up », in *Wall Street Journal*, 17 mai 2005, p. A1.

¹⁹ L'effet de richesse produit par l'appréciation du secteur de l'immobilier ne repose pas sur une véritable création de richesse, mais plutôt sur un transfert d'argent en faveur des propriétaires actuels de la part de futurs acheteurs hypothétiques. (« The Great Illusion », p. 20-23 in *The Economist*, « Survey on China's Economic Role », 2 octobre 2004).

²⁰ Apportant un bémol aux vertus de la liquidité et de la « titrisation » soulignées un peu plus haut par Brender et Pisani (2004), Bourghelle et Hyme (2007) notent qu'une liquidité abondante des marchés

sens quand la valeur de ces derniers passe en mode correctif, les ajustements se faisant assez brusquement (Roach, 2004a; 2004b).

Dans une sorte de fuite constante en avant, la bulle de l'immobilier a soutenu l'économie des États-Unis pendant cinq bonnes années après l'éclatement de la bulle boursière en 2000. Si les dépenses des consommateurs ont permis de maintenir l'économie à flot à partir de 2001, cela est dû en grande partie à des stimulants non récurrents plutôt qu'à une progression des salaires. Des allègements fiscaux et le refinancement hypothécaire permettaient aux consommateurs d'emprunter sur la plus-value théorique de leurs maisons qui, en période de faibles taux d'intérêt (en termes réels ils furent négatifs du quatrième trimestre 2001 au quatrième trimestre 2004) auront permis de libérer des milliards \$. Cette formule était bien entendu promise à un essoufflement dans la mesure où elle repose sur l'inflation continue du prix de l'habitation, et que les prêteurs émettent des obligations garanties sur les hypothèques qu'ils détiennent afin de permettre ce refinancement. Or, ces titres sont de plus en plus achetés par des étrangers et leur capacité d'absorption n'est pas illimitée. De tels investissements ont subventionné, au lieu de punir, les largesses des consommateurs et de l'administration américaine, sans vraiment créer d'impact favorable au niveau du parc productif. En effet les dépenses en biens d'équipement sont demeurées sous la moyenne des 25 dernières années entre 2000 et 2005. On voit mal quelle autre conjoncture exceptionnelle prendrait la relève. L'endettement et la consommation représentent en effet une base très fragile sur laquelle amorcer une croissance durable, surtout quand les salaires stagnent. Le pessimisme des spécialistes est assez répandu à ce sujet (Thurow, 2003 : 72-73; Godley et Izurieta, 2004, Aglietta, 2004; Summers, 2004; Carré-Tallon et al., 2007 : 18-21; Phillips, 2008; Mistral, 2008).

porte en elle le germe de sa propre fragilité: niveau élevé de transactions qui deviennent une fin en soi, spéculation, comportements mimétiques, erreurs d'évaluation collective, découplage d'avec l'économie réelle.

3.2.3 L'accroissement des déséquilibres exogènes

En 2005, le déficit commercial des États-Unis atteignait 725,8 G\$ (et 763,6 en 2006) ou 5,8% du PIB tandis que la balance courante était en déficit de 804,9 G\$ ou 6,4% du PIB et la dette internationale atteignait 25%, des niveaux inégalés depuis la Guerre civile²¹. Le déficit courant s'est creusé de façon continue depuis 1992, sous le double effet de la détérioration de la balance commerciale et d'une position débitrice au poste « revenus d'investissements ». Il a été financé grâce aux entrées de capitaux provenant de l'étranger. En effet, les États-Unis absorbent annuellement 6% de l'épargne mondiale pour couvrir leurs besoins²². Dit autrement, ils drainent de 70% à 80%, selon les années, de l'épargne transfrontalière disponible même si leur économie ne représente que 25% de l'économie mondiale. Aujourd'hui, la moitié de la dette fédérale est entre les mains d'investisseurs étrangers.

Bien qu'ils bénéficient du privilège d'être partiellement à l'abri des critères de rentabilité sur la valeur de la monnaie, il n'en demeure pas moins que les États-Unis restent soumis à une certaine contrainte de solvabilité. Ils doivent donc, à plus long terme, présenter une somme des excédents courants égale à la valeur actuelle de leur position extérieure. Cependant, loin de s'améliorer, la position extérieure états-unienne est de plus en plus insoutenable et les contraintes du désendettement fragiliseront l'économie à moyen terme selon une opinion très largement répandue (Gilpin, 2000 : 118; Stepczynski, 2003 : 11; 135-141; Peterson, 2004; Bergsten, 2004; Krugman, 2005, Banque centrale européenne. *Financial Stability Review*, juin 2005 : 17-18; Kalff, 2005 : 219)²³. L'ampleur de la dette des États-Unis est en effet sans commune mesure en termes absolus avec les précédents historiques. Aussi, les marchés financiers ont démontré à plus d'une occasion ces dernières années qu'ils

²¹ Paul Blustein. « Trade Gap Hits Record For 4th Year in a Row », in *Washington Post*, 11 février 2006, p. A1.

²² FMI. *World Economic Outlook*, Washington, septembre 2002, p. 65.

²³ Emmanuel Todd (2002 : 230) suggère par exemple que le rééquilibrage des comptes extérieurs des États-Unis entraînerait une réduction de 15 à 20% du niveau de vie effectif de sa population à travers la détérioration des termes d'échange et du prix plus élevé des importations. Même Levey et Brown (2005) qui refusent de croire à un effritement de l'hégémonie financière des États-Unis (du moins pas dans un avenir prévisible) reconnaissent qu'un processus d'ajustement des taux et du dollar est inévitable. Mais selon eux les conséquences ne sont pas aussi dramatiques que celles envisagées par Todd car il y aura tout au plus une décélération de la croissance du niveau de vie.

pouvaient facilement céder à la panique²⁴ lorsqu'ils perdent confiance envers une monnaie, provoquant alors des turbulences qui sont difficilement maîtrisables à court terme²⁵. La place grandissante occupée par les fonds de couverture à effet de levier amplifie cette caractéristique. Or, ce contexte où les pays étrangers financent la consommation états-unienne en recyclant leurs capitaux dans les bons du Trésor est un processus informel, non régulé, donc imprévisible (Freund, 2000; Gale et Orzag, 2002; Bureau des règlements internationaux, *Rapport annuel 2002-2003*, Bâle, Suisse, p.101-105; S. Cohen et al., 2003 : 103, Roubini et Setser, 2004 : 25; Eichengreen, 2005; FMI, *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 109-110; 143; Jarrett, 2006; Fukuyama, 2008)²⁶.

Enfin, si les conditions actuelles peuvent ressembler à celles qui prévalaient sous le régime de Bretton Woods, c'est-à-dire l'époque où l'Europe et le Japon se reconstruisaient en exportant vers les États-Unis aidés par leurs devises sous-évaluées, et qu'ils utilisaient ensuite leurs recettes pour acquérir des bons du Trésor (en comblant ainsi le déficit de la balance commerciale états-unienne) il demeure qu'à cette époque là (et c'est une distinction majeure) il n'existait aucune autre monnaie de réserve pour concurrencer le dollar américain. L'arrivée de l'euro en janvier 1999 en fit le porte-étendard d'une économie dont la taille équivalait à celle des États-Unis, dont le volume des échanges avec le reste du monde est comparable, et qui de surcroît est un créancier net qui dispose d'institutions crédibles, qui

²⁴ Bien que le marché des changes soit influencé par des facteurs à long terme comme les indices fondamentaux (évolution de la balance commerciale, compte courant, taux d'intérêt, etc.) il peut s'emballer à court terme à cause de son caractère spéculatif.

²⁵ Chute tempérée cependant par le besoin des étrangers d'en posséder pour commercer entre eux. Pour certains analystes d'ailleurs, une vente de feu des actifs libellés en dollars américains est improbable car la dépréciation qu'entraînerait un tel déclencheur nuirait à la valeur de ces actifs et représenterait une perte de capital pour ses détenteurs. Cependant, même si les gros investisseurs sont devenus en quelque sorte captifs de leurs placements, des pays plus détachés à cet égard pourraient liquider sans arrière-pensée leurs actifs libellés en dollars et provoquer une sortie massive de fonds (Roubini et Setser, 2004 : 56; Drucker, 2005; FMI, *World Economic Outlook*, automne 2006, p. 24-26).

²⁶ Pour soutenir leurs exportations, les pays asiatiques placent volontiers leurs surplus d'épargne aux États-Unis puisque les achats de billets verts empêchent leurs propres devises de s'apprécier. Les réserves en dollars américains accumulées par l'Asie de l'Est représentaient 70% du total mondial en 2003 contre 30% en 1990 (Aglietta et Rzepkowski, 2003, Roubini et Setser, 2004 : 49-55). Toutefois, la croissance des échanges asiatiques intra-régionaux rendra, à la longue, moins pertinente une telle stratégie. Déjà en 2005 l'intérêt du Japon et de la Chine pour le billet vert avait diminué, mais heureusement pour celui-ci les pétrodollars prenaient la relève.

présente le même respect pour les droits de propriété et qui pratique des politiques macroéconomiques crédibles aux yeux des marchés (Stepczynski, 2003 : 151; Eichengreen, 2005). Son existence permet aux investisseurs de mieux répartir leurs actifs et d'éviter qu'une place trop importante de leurs portefeuilles ne soit occupée par des bons du Trésor aux rendements assez faibles (Perrin, 2006)²⁷

3.2.4 Les déséquilibres sociaux

Le marché de l'emploi

S'il existe un secteur où les États-Unis auraient démontré leur supériorité pour ceux qui vantent son modèle, c'est bien le marché de l'emploi. Au cours du cycle d'expansion des années 1990, les États-Unis ont en effet créé près de vingt millions d'emplois, essentiellement dans les services²⁸. Le taux de chômage avait atteint un creux de 3,9% en 2000, un chiffre qui se comparait favorablement au Japon pour la première fois depuis une génération. Le taux d'activité ou de participation au marché du travail, 67% à la fin des années 1990, devançait assez facilement les 60% enregistrés dans la zone euro (D'Arvisenet et Petit, 1999 : 111-112; Sapir, 2005 : 7-8)²⁹. Un marché de l'emploi aussi dynamique a favorisé un meilleur partage de la croissance que lors de la précédente expansion des années

²⁷ Levey et Brown (2005) croient cependant que la suprématie du dollar n'est pas menacée à moyen terme à cause de la nature encore trop fragmentée des marchés financiers européens et de l'état rudimentaire des marchés asiatiques. Cela dit, entre 1999 et le troisième trimestre de 2006, le pourcentage de réserves de change conservées en euros dans le monde est passé de 18% à 25%, tandis que le pourcentage d'encours en obligations internationales libellés en euros est passé de 28% à 47% (Bertuch-Samuels et Ramilogan, 2007 : 42). Inversement, la part des réserves internationales en dollars US a décliné de façon quasi contante entre 2001 et 2007 pour passer de 72% à 64% (FMI. *World Economic Outlook*, avril 2008, p. 19).

²⁸ La création de ce type d'emploi est favorisée par la faiblesse des salaires qui incite les firmes à embaucher plutôt que d'investir dans l'automatisation (Brender et Pisani, 1999 : 52; Thurow, 2000).

²⁹ Le taux d'emploi des hommes sur le Continent équivaut à 85% du taux des hommes aux États-Unis; chez les femmes européennes, le taux d'emploi est à 76% seulement du taux états-unien, un chiffre plombé par les pays méditerranéens (Daly, 2004 : 21). La démographie est un autre facteur pour expliquer le taux d'activité plus faible en Europe : la croissance du groupe en âge de travailler (les 15-64 ans) y étant plus lente qu'aux États-Unis (ibid., p.24). Malgré tout, l'écart des taux d'activité entre les États-Unis et la zone euro tend à rétrécir: de 10 points en 1991, il n'était plus que de 3 points en 2006 (Vergara, 2006b). D'ailleurs les taux de création d'emplois des États-Unis et de l'UE-15 furent quasiment identiques entre 1994 et 2006 (Carré-Tallon et al., 2007 : 29).

1980. La croissance des salaires réels (compte tenu de l'inflation) fut de 1,3% entre 1992 et 2001, contre 0,2% durant la phase d'expansion des années 1980³⁰. Mais ce rythme est inférieur au taux de productivité; l'augmentation des salaires représentant la moitié des revenus supplémentaires dont les ménages ont bénéficié pendant la reprise, l'autre moitié étant due à l'augmentation des heures travaillées. On peut interpréter de deux manières cette donnée. Les partisans du modèle états-unien y voient la preuve d'un dynamisme du marché du travail, tandis que les critiques souligneront que le déclin relatif des salaires industriels obligea un plus grand nombre parmi les membres des ménages à s'activer sur le marché du travail puisque les revenus d'un salarié (tableau 3.4) ne suffisaient plus à subvenir aux besoins familiaux compte tenu de la hausse du coût de la vie (Mishel et al., 2004). Bien qu'un certain progrès conjoncturel de la condition des salariés fut enregistré à la fin des années 1990, la trajectoire plus séculaire qui s'est installée pour la durée ne fut pas renversée, au niveau des inégalités par exemple, qui ont recommencé à s'approfondir à partir de 2001 comme nous verrons plus loin.

La nature structurelle des changements qui affectent le marché du travail implique aussi un taux de roulement assez important qui se traduit, pour une fraction importante de la force de travail, par un éternel recommencement et donc en pertes de revenus et d'avantages sociaux. Le tableau 3.5 montre la différence qui existe à cet égard entre les États-Unis et l'Europe. Certes, les licenciés états-uniens arrivent à se reclasser plus facilement; c'est-à-dire que 69% des licenciés dans les industries à forte concurrence internationale s'étaient reclassés à l'intérieur de 24 mois entre 1979 et 1999, de même que 69% des licenciés du secteur tertiaire. En Europe, les taux étaient de 52% et 57% respectivement entre 1994 et 2001. En revanche, les Européens qui retrouvent du travail ne sont pas pénalisés financièrement.

Le travail « juste-à-temps » permet aux employeurs d'augmenter prestement la production dès le premier signe d'une reprise de la demande, mais aussi d'attendre que celle-ci soit plus soutenue avant d'embaucher des travailleurs sur une base permanente (Schreft et Singh, 2003). Cette flexibilité représente globalement un atout pour l'économie des États-

³⁰ Michael J. Mandel. « Restating the Nineties », in *Business Week*, 1er avril 2002, p. 50-53.

Unis, en permettant l'ajustement de celle-ci aux mouvements de l'offre et la demande. Toutefois, pour les salariés les conséquences sont plus mitigées. Certes, le roulement qui caractérise le marché du travail aux États-Unis permet de s'y insérer assez facilement. Et le temps supplémentaire qui précède l'embauche de nouveaux travailleurs permet de bonifier les revenus des salariés. Par contre, il est certain que plusieurs d'entre eux font du temps supplémentaire à contrecœur, et d'autre part que la majorité des travailleurs à statut précaire (à temps partiel ou contractuels) le sont parce qu'ils étaient incapables de trouver un emploi régulier. Une situation qui engendre des coûts sociaux importants dans la mesure où la précarité devient un marqueur pour les relations sociales dans le monde du travail. Or, l'instabilité empêche le salarié d'asseoir sa vie familiale et sa vie sociale, et de la projeter dans le temps à l'abri de l'insécurité.

Tableau 3.4 : Évolution des revenus médians en termes réels aux États-Unis, 1980-2006

	1980	2006
Ménages	40,500\$	48,200\$
Hommes	42,900\$	42,300\$
Femmes	26,800\$	32,500\$

Source : U.S. Census Bureau, *Current Population Survey*, août 2007

Tableau 3.5: Gains salariaux moyens (en %) des travailleurs réinsérés aux États-Unis et en Europe

Pertes d'emplois selon les secteurs d'activité	Même secteur	Autre secteur
Etats-Unis, 1979-1999		
Manufacturier fortement concurrentiel	-1,9	-20
Ensemble du secteur manufacturier	-3,1	-19,1
Secteur non-manufacturier	-3,7	-7,1
Europe, 1994-2001		
Secteur manufacturier	2,2	-2,7
Secteur non-manufacturier	6,5	5,9

Source : OCDE in Swaim et Torres (2005)

Comme l'explique Collingwood (2003) si les agrégats composant l'économie des États-Unis montrent un aplanissement des cycles économiques depuis quelques années, avec une croissance qui semble ordonnée et régulière, à y regarder de plus près on note une frénésie de création et de destruction d'entreprises, ainsi qu'un taux de roulement en emploi hors du commun. La « volatilité idiosyncrasique » est le terme employé par les économistes

hors du commun. La « volatilité idiosyncrasique » est le terme employé par les économistes pour décrire cette agitation qui définit l'économie états-unienne contemporaine³¹. Elle est certes génératrice d'innovations, d'efficacité et de rendement, mais également source, pour les individus, d'une insécurité et d'une anxiété jamais connues depuis les années 1930, non seulement pour les travailleurs manuels mais aussi pour les collets blancs et les professionnels. Il y a évidemment des répercussions négatives sur la santé physique et psychique des salariés (Burgard et al. 2006). En effet, la précarité au travail n'est pas un phénomène à prendre à la légère, surtout dans un pays où le filet de sécurité sociale est rudimentaire et l'information à l'intérieur de l'entreprise sur les projets de l'employeur est pour ainsi dire inexistante (faute de comité d'employés).

Le taux d'activité relativement élevé sur le marché du travail aux États-Unis, du moins jusqu'en 2000, pouvait certes s'expliquer par le dynamisme du marché du travail, mais également par l'absence d'alternative au travail comme mode de survie dans un pays où les programmes sociaux sont réduits à leur plus simple expression. La marchandisation de l'aire domestique contribue également à créer beaucoup d'emplois précaires dans le secteur des services aux personnes³². Comme l'ont amplement documenté Ehrenreich (2001) et Shulman (2003) cette flexibilité du marché du travail, de même que les restrictions apportées à l'aide sociale dans les années 1990, ont créé une sous-classe d'employés (jusqu'à 25% de la force de travail, embauchée surtout dans les services personnels ou le commerce de détail) à statut précaire, sous-payés, sans bénéfices marginaux, corvéables à merci, dont les chances d'avancement sont très minces. Pour ces gens, les coûts de l'alimentation, du logement et du transport grugent la quasi-totalité des salaires. L'économiste B.Tal (2004; 2006) a élaboré un

³¹ C'est la politique de la Fed au début des années 1980 visant à casser l'inflation qui a inauguré cette ère d'incertitude pour les individus. En effet l'inflation anesthésie la compétition : les producteurs les moins efficaces n'ont qu'à augmenter leurs prix, comme les autres le font, pour être rentables. Mais une fois l'inflation maîtrisée, la compétition au niveau des prix s'intensifie, tout comme la recherche de nouveaux produits et l'innovation technologique. Cette efficacité creuse en revanche les différences entre secteurs et entre firmes dont plusieurs ne peuvent survivre.

³² Freeman et Schettkat (2002) attribuent une partie de l'écart entre l'Europe et les États-Unis quant au taux d'activité à cette « marchandisation » prononcée des activités courantes aux États-Unis qui, en Europe, relèvent de la sphère domestique : préparation des repas, l'entretien ménager, gardiennage des enfants. Une marchandisation encouragée par les faibles salaires réservés à ce type d'emploi aux États-Unis, qui permet aux femmes mieux éduquées de « sous-contracter » ces tâches lorsqu'elles accèdent au marché du travail. En Europe, les salaires accordés dans le secteur des services personnels sont trop élevés pour justifier leur existence à grande échelle.

Indice de la qualité des emplois aux États-Unis en regroupant des données sur le travail précaire; le ratio d'emplois créés ou perdus selon les secteurs d'activité; de même que leur rémunération. Après une remontée assez modeste à la fin des années 1990, 2001 vit l'amorce d'une chute assez prononcée de la qualité des emplois qui est loin de s'être résorbée, avec une augmentation des travailleurs autonomes et des emplois liés aux services aux personnes (dont le statut est généralement précaire).

Plusieurs auteurs en sont donc venus à remettre en question cette vigueur qu'on attribue au marché du travail états-unien (Thurow : 1996; Murphy et al., 2002; Rifkin, 2004: 53; Bradbury, 2005; Kalff, 2005 : 38-39; Mistral et Salzmann, 2006 : 26; 34-37). Ainsi, les deux indicateurs synthétiques habituels servant à évaluer l'état du marché du travail (la création d'emplois et le taux de chômage) seraient insuffisants pour bien l'apprécier. Si on prend le taux d'activité, on s'aperçoit qu'il fut certes gonflé par la progression de l'emploi féminin dans les années 1990 et aussi par les restrictions apportées au régime d'assistance sociale. De mars 2001 à janvier 2005 cependant, le taux d'activité global sur le marché du travail passait de 67,4% à 65,8% de la population adulte. Bien que cette baisse semble minime à première vue, chaque point de pourcentage représente 2,5 M d'individus. Pendant ce temps, le nombre d'adultes considérés comme ne faisant pas partie de la force de travail a augmenté de 4,4 M, pour passer à 66,6 millions. Chez les hommes notamment, le taux de chômage réel (qui tient compte de tous les inactifs) serait proche des records d'après-guerre enregistrés au début des années 1980. Plusieurs d'entre eux, surtout des travailleurs non-qualifiés ou semi-qualifiés, n'ont pu se reclasser suite à la restructuration du secteur manufacturier. Devant la faible durée des prestations de chômage, certains ont opté pour des prestations d'invalidité – le programme social qui connaît la croissance la plus fulgurante aux États-Unis, comme en fait foi le nombre de prestataires qui est passé de 2,7 millions en 1990 à 6,5 millions en 2006 - au lieu de se faire embaucher à rabais dans les services aux personnes par exemple. D'autres comptent sur leur famille ou leur conjointe pour les soutenir (Mistral et Salzmann, 2006 : 34-37; Aglietta et Berrebi, 2007 : 147)³³. Donc, si en

³³ Voir aussi, « Employment : Workers or Shirkers », in *The Economist*, 29 janvier 2005, p. 43; Louis Uchitelle et David Leonhardt. « Men Not Working and Not Wanting Just Any Job », in *New York Times*, 31 juillet 2006. Incidemment, Van der Putten (2006 : 28) ainsi que Villemeur (2007 : 22)

Europe, ce sont les prestations sociales généreuses qui sont au banc des accusés pour expliquer le taux élevé d'inactivité, on peut dire qu'aux États-Unis, les salaires insatisfaisants offerts pour bien des emplois non qualifiés éloignent de la force de travail ou forcent l'éviction de certaines catégories de salariés³⁴.

Pour l'avenir, en sus de la faiblesse du monde syndical que nous verrons, la transformation du marché du travail et les stratégies des entreprises ne sont guère favorables à une croissance dont les fruits seraient partagés équitablement. Selon les prévisions du gouvernement fédéral, les détaillants devraient créer cinq fois plus d'emplois que les manufacturiers - qui versent de bien meilleurs salaires³⁵ - au cours de la prochaine décennie³⁶. Cette tendance est propice à une « Amérique Wal-Mart », le détaillant devenu le plus gros employeur privé au monde, avec 1,3 millions d'employés non syndiqués, et dont le salaire horaire moyen se situe sous les 9\$ de l'heure (Berger, 2005: 188-190)³⁷. Le creusement d'un

soulignent que le même phénomène en forte croissance des salariés masculins subsistant avec des rentes d'invalidité existe au Royaume-Uni.

³⁴ Pour Bernstein et Price (2005: 7-11) la dichotomie entre la modestie des gains salariaux (les salaires ajustés pour l'inflation des employés non-cadres étaient en baisse du début de 2002 jusqu'à la première moitié de 2006) et un taux de chômage officiel près du plein emploi, un taux de croissance respectable, et des gains de productivité appréciables est due en grande partie à ce chômage invisible.

³⁵ Il est en effet possible dans les industries à haute densité capitaliste, où la main-d'œuvre représente moins de 20% des coûts de production, d'offrir de bons salaires sans répercussion sérieuse sur les prix. Par contre dans les services, où les salaires représentent jusqu'à 60% ou 70% des coûts, il est improbable d'obtenir des salaires très élevés, surtout pour des tâches moyennement ou peu qualifiées.

³⁶ Les projections pour les années 2002 à 2012 du *Bureau of Labor Statistics* estimaient que sept des dix professions les plus en demande durant cette période (généralement des services aux personnes) n'exigeront aucune éducation supérieure et ne requièrent au demeurant qu'une formation sur le tas de courte durée. Le salaire moyen pour les sept professions en question est de 13,25\$ ou moins ou 27,600\$ par année à temps plein ou à peu près l'équivalent du seuil de pauvreté pour une famille de quatre personnes. En vérité seulement 26% des emplois aux États-Unis sont occupés par les « manipulateurs de symboles » célébrés par Robert Reich et ce type d'emploi ne comptait que pour 34% des nouveaux emplois projetés (Henwood, 2003 : 72 ; Uchitelle, 2006).

³⁷ Voir aussi Jeff Madrick. « Wal-Mart and Productivity », in *New York Times*, 2 septembre 2004. Non seulement l'influence de Wal-Mart sur le monde du travail se mesure-t-elle à la qualité des emplois qui en dépendent mais elle se répercute sur les conditions de travail dans l'ensemble du secteur de l'alimentation où les employeurs exigent des concessions importantes de leurs employés syndiqués pour demeurer concurrentiels avec ce géant. Le tout est encouragé par les analystes financiers de Wall Street pour qui la gestion serrée des coûts fait foi de tout, aux dépens de la productivité et de la qualité des emplois, du service et des produits disponibles sur les tablettes. Wal-Mart a également changé le rapport de force dans le monde des affaires. Traditionnellement, le détaillant avait toujours dépendu du manufacturier. Or avec Wal-Mart qui gruge les parts de marché et dispose d'un fort pouvoir d'achat,

« fossé salarial » correspond à une cette restructuration à long terme du marché du travail aux États-Unis qui se fait aux dépens des emplois situés en milieu de gamme et traditionnellement associés à la classe moyenne (Levy et Murnane, 2004).

La condition salariale

Le rattrapage des salaires qui correspondait avec la croissance économique de la deuxième moitié des années 1990 n'avait tout au plus que permis de rejoindre les niveaux atteints avant le recul quasi constant des années 1973 à 1991³⁸. Mais avec le délitement des institutions du marché du travail (faiblesse du mouvement syndical, non-indexation du salaire minimum qui se répercute sur tous les petits salariés, influence grandissante d'un géant comme Wal-Mart dans la définition des standards, délocalisations, protection sociale parcimonieuse) qui avaient contribué à l'amélioration de la condition salariale dans les années d'après-guerre, un repli était inévitable (Mishel et al. 2004). Les employeurs ont en effet repris le haut du pavé (augmentant par exemple substantiellement la productivité en pressant toujours davantage leurs employés) si bien qu'au dernier trimestre de 2003 la part des profits dans les revenus nationaux avait atteint un sommet inégalé depuis le milieu des années 1960, surtout aux dépens des salaires qui eux occupaient, au même trimestre, une part congrue du revenu national comme jamais depuis 1967. Les surcapacités mondiales de production et le contexte désinflationniste qui font pression sur les prix, l'effort de désendettement suite aux excès des années 1990 et les exigences des investisseurs qui persistent et signent, ne laissent, pour augmenter la rentabilité, que la combinaison d'un resserrement des coûts de production et une productivité accrue, deux facteurs qui dépriment les coûts unitaires du travail et l'embauche de travailleurs à temps plein³⁹. Ces contraintes étant davantage structurelles que conjoncturelles, ceci explique la nature assez atypique de la reprise économique après 2001, et particulièrement sur le marché du travail (Aglietta, 2004 :

c'est le détaillant qui devient le centre du pouvoir aux dépens du manufacturier, avec les conséquences qu'on devine pour la gestion des coûts et qui risque d'enfermer l'industrie dans la logique du *cheap labor* et de la délocalisation.

³⁸ Les contrepoids institutionnels à l'entreprise privée étant peu développés, un marché du travail serré joue un rôle extrêmement important aux États-Unis pour que les fruits de la croissance soient partagés en conformité avec le jeu de l'offre et la demande (Bernstein et Price, 2005 : 2-3).

³⁹ Michael J. Mandel. « Productivity : Who Wins, Who Loses », in *Business Week*, 22 mars 2004.

78-79). On ainsi enregistré une décélération constante des hausses de salaires entre 2002 et 2006 qui n'arrivaient plus à compenser l'érosion inflationnaire.

En outre, les syndicats ne représentaient plus que 12,5% des salariés en 2005 comparativement à 30% dans les années 1950. Or aux États-Unis, l'appartenance syndicale est bien souvent le seul moyen pour un salarié de protéger un tant soit peu son emploi et d'accéder à une couverture sociale convenable, avec au premier chef l'assurance maladie, un régime de retraite, des congés payés, un mécanisme d'arbitrage des conflits en milieu de travail: des avantages sociaux qui dans la plupart des pays industrialisés sont garantis par la loi (Fantasia et Voss, 2003; Mishel et al., 2004 ; Fantasia, 2006).

Il n'est plus aussi facile de faire accepter ou d'imposer aux employeurs le modèle du contrat type qui était autrefois négocié par les travailleurs de l'automobile et ensuite appliqué dans les autres secteurs industriels. Cette formule avait permis d'uniformiser vers le haut la condition salariale (Thelen, 2001 : 93)⁴⁰. Par exemple, GM et Ford, des symboles du régime social de la grosse entreprise qui offre de bons salaires assortis d'une couverture sociale, sont en crise et révisent à la baisse leurs programmes de retraite et d'assurance maladie. Elles furent précédées en cela par les compagnies aériennes, les pétrolières, la sidérurgie et la chimie (Fantasia, 2006)⁴¹. C'est ainsi que les salariés doivent plus que jamais se fier sur leurs

⁴⁰ La tendance, dans les entreprises, est plutôt de moduler les augmentations de salaire au mérite plutôt qu'uniformément, ce qui creuse les écarts entre les employés les mieux évalués (qui sont une minorité) et les autres pour qui bien souvent la majoration ne couvre pas l'inflation (Erin White. « Companies Eschew Across-the-Board Increases to Give Top Performers a Bigger Slice of the Raise Pie », in *Wall Street Journal*, 30 janvier 2006, p. B1).

⁴¹ Dans ces industries, des avantages sociaux comme l'assurance-santé et les fonds de pension sont en partie à la charge de l'employeur. C'est un legs du modèle états-unien qui, en l'absence de systèmes universels, a laissé au rapport de force entre employeurs et syndicats le soin de mettre en place de tels avantages sociaux au niveau des firmes. Aujourd'hui la tentation est grande pour les employeurs de renier ces engagements et de casser les syndicats. Ceci, avec l'expansion des contrats de travail atypiques, est le signe d'une érosion du contrat social implicite qui existait entre les employeurs et leurs salariés, ce que Jacoby (1998) appelle le « welfare capitalism ». C'est-à-dire un type de relation plus ou moins paternaliste (teinté de moralisme et alimenté par la crainte du socialisme) qui reposait sur un engagement réciproque dans la durée et qui perdura dans bien des cas jusqu'aux années 1980. Le contexte du capitalisme patrimonial y est pour beaucoup selon Aglietta et Rebérioux (2004 : 348-349). La pression sur les entreprises conduisant à une régulation très inefficace du risque: « Celui-ci est de plus en plus assumé par les agents les moins capables de le diversifier, c'est-à-dire les salariés en tant que producteurs et en tant qu'épargnants. »

propres ressources pour compenser l'augmentation fulgurante du coût des programmes privés d'assurance-santé. Aux Etats-Unis, selon le *Kaiser Family Foundation*, seulement 60% des salariés bénéficiaient d'une couverture médicale fournie par l'employeur en 2008 (les salariés contribuant pour 75% des coûts ou 9325\$ en moyenne)⁴². Un autre pilier de la protection sociale est lui aussi en voie d'être privatisé puisque les fonds de retraite traditionnels fonctionnant selon le principe des « prestations définies », où le bénéficiaire sait à l'avance le montant de la retraite qu'il touchera, sont remplacés par des régimes à « contributions définies » auxquels l'employeur contribue certes régulièrement une somme déterminée mais où la valeur de la pension dépendra de la contribution personnelle de l'employé dans son fonds privé et du rendement de ses placements (Richet, 2002: 39; Plihon, 2003 : 98; Peyrelvade, 2005 : 47-48; Artus, 2005 : 118-120; Aglietta et Berrebi, 2007 : 152-153)⁴³. La formule des régimes de retraite à cotisations déterminées possède surtout l'avantage – du point de vue de l'employeur - d'être moins coûteuse pour celui-ci, mais elle est plus risquée pour l'employé et porteuse d'inégalités car ce dernier assume le rendement du régime⁴⁴.

Pour schématiser donc, la forte réactivité des États-Unis aux conditions économiques est la source de l'ajustement plus violent de l'emploi et du salaire. Ainsi, bien que la durée moyenne du chômage soit beaucoup plus longue dans certains pays (comme la France ou l'Allemagne) qu'aux États-Unis, en revanche la probabilité de perte d'emploi est beaucoup plus forte dans ce pays. Il appert donc que ni l'Europe ni les États-Unis n'aient encore atteint une formule garantissant un équilibre parfait entre la création d'emplois et des conditions de vie acceptables pour l'ensemble de la population; les États-Unis ayant mieux réussi que l'Europe au niveau du taux d'emploi et des possibilités offertes à la main-d'oeuvre féminine, tandis que l'Europe a su éviter qu'un fossé salarial n'accroisse les inégalités en même temps que s'améliorait la qualité de vie en général avec la réduction du temps de travail. Cependant

⁴² The Kaiser Family Foundation and Health Research & Educational Trust. *Employer Health Benefits Survey 2008*, septembre 2008.

⁴³ Aux États-Unis, seulement 20% des travailleurs sont désormais couverts par des régimes de prestations définies comparativement à 43% en 1975, selon le *Employee Benefit Research Institute* cité par Sauviat (2004 : 103).

⁴⁴ Ce qui est un non-sens dans la mesure où les caisses de retraite sont mieux placés pour diversifier le risque financier. Mais cette évolution est encouragée (avec des mesures fiscales) par le Parti républicain et ce pour deux raisons: elle encourage l'individualisme aux dépens des solidarités collectives, en plus de soulager les entreprises d'un important poids financier (Mary Williams Walsh. « Shifting Responsibility for Funding Pensions », in *New York Times*, 20 février 2003).

3.3 Le néolibéralisme et ses conséquences : les revenus personnels, les inégalités et la pauvreté

Les États-Unis (et le Royaume-Uni) ont vu leur paysage économique remodelé en profondeur depuis les années 1980 par la libéralisation, les privatisations et les restructurations industrielles. Il en résulte plus de concurrence, qui est certes synonyme d'efficacité et de dynamisme, mais au prix d'un désengagement social qui aura bouleversé les milieux de travail et le tissu social qui se voient gagnés par l'instabilité et l'insécurité (des mutations affectant négativement la santé, la vie familiale⁴⁵ et le tissu communautaire) et par un creusement des inégalités (Coste, 1997:51-53; Luttwak, 1999: 82-83; Vogel, 2006 : 143-151; Phillips, 2008 : 96-100).

Il est vrai que les États-Unis se tiennent près du premier rang mondial en terme du PIB par habitant. Sur la base de la parité du pouvoir d'achat, les États-Unis ne sont dépassés en 2004 que par la Norvège. Mais vis-à-vis de la moyenne des pays de l'OCDE, de 1979 à 2004 l'écart est demeuré stable, le revenu par habitant dans les autres pays fluctuant dans une fourchette assez étroite représentant de 74% à 75% du PIB des États-Unis (Mishel et al., 2006). Au niveau des revenus du travail, la croissance moyenne des autres pays de l'OCDE fut de 0,9% entre 1979 et 2000 contre 0,8% aux États-Unis. De 2000 à 2005 cependant, les États-Unis ont facilement distancé la moyenne des autres pays avec 1,7% contre 0,7%.

⁴⁵ Aux États-Unis, les hommes travaillent en moyenne 49 heures par semaine, les femmes 42 heures. Un salarié y travaille chaque année 350 heures de plus qu'un Allemand et 70 de plus qu'un Japonais. Parmi les classes moyennes on travaille de plus en plus pour compenser la forte augmentation du coût pour des postes de dépense incompressibles : soins de santé, logement, éducation, en plus du remboursement de dettes qui atteignent des sommets (Reich 2001; Mishel et Bernstein; 2002; Warren et Warren-Tyagi, 2003 ; Mooney, 2008). Pas étonnant donc, malgré la bonne santé de certains agrégats économiques (PIB, chômage, productivité) que la gestion de l'économie par l'administration de George W. Bush était devenue un talon d'Achille des républicains avant les élections de mi-mandat en 2006. Pour la plupart des gens en effet, ces agrégats sont devenus des abstractions compte tenu de la stagnation de leur niveau de vie (Lee Price. *Why People Are so Dissatisfied With Today's Economy*. Washington, EPI Issue Brief no. 219, Economic Policy Institute, 27 janvier 2006; Daniel Gross. « Economic View : When Sweet Statistics Clash With Sour Mood », in *New York Times*, 4 juin 2006).

Mishel et al. (2006) notent cependant que les chiffres aux États-Unis cachent d'énormes disparités entre les hauts salariés et les autres. C'est pourquoi ils utilisent les chiffres du secteur manufacturier (qui représente de 12% à 22% de la force de travail dans les pays de l'OCDE) pour obtenir une comparaison plus précise (plus proche d'une médiane si l'on veut) des niveaux de vie. Ainsi, le salaire horaire moyen et les bénéfices marginaux des travailleurs du secteur manufacturier des autres pays de l'OCDE représentaient (en parité du pouvoir d'achat) 77% du taux états-unien en 1979, 88% en 1989, 95% en 2000 et 93% en 2006. Le tableau 3.6 sur la croissance des revenus d'emploi dans ce secteur montre clairement la disparité existant aux États-Unis (plus qu'ailleurs) entre les ouvriers de production et les autres employés (cadres, superviseurs, etc.).

Tableau 3.6: Croissance annuelle de la rémunération dans le secteur manufacturier au sein des pays de l'OCDE, 1979-2004

	1979-1989		1989-2000		2000-2004	
	Tous les employés	Travailleurs de production	Tous les employés	Travailleurs de production	Tous les employés	Travailleurs de production
États-Unis	0,1%	-0,7%	1,1%	0,1%	2,6%	1,8%
Autres pays de l'OCDE (sauf le Mexique et la Corée)	1,9%	1,5%	1,6%	1,3%	1,2%	1,0%

Source : OCDE in Mishel et al. (2006)

Au niveau du PIB par heure travaillée, bien des pays européens affichent des taux équivalents ou même supérieurs à celui des États-Unis. En compensant par le labeur ce qu'ils perdent en efficacité, les États-Uniens (et les Britanniques dans une certaine mesure)⁴⁶

⁴⁶ Au Royaume-Uni, l'économie s'est redressée au cours des deux dernières décennies, mais au prix d'une augmentation des heures passées au travail, une intensité qui compense finalement pour une main-d'oeuvre moins formée et donc moins efficace que la moyenne européenne. Les entreprises britanniques demeurent peu innovatrices et elles emploient relativement peu de capital (l'effort de R&D y est le plus faible du G7). En outre, le processus de désindustrialisation y est assez avancé. Ces traits sont communs chez les économies libérales de marché, là où les employeurs comme le souligne Berger (2005 : 291) ne sont pas incités à former leurs salariés étant donné qu'ils peuvent combler leurs besoins ponctuels sur le marché du travail. Les succès récents de l'économie britannique reposent pour une bonne part sur la hausse substantielle des dépenses publiques qui passaient de 37% du PIB à 42% entre 1998 et 2004 - le secteur public était responsable de la moitié des emplois créés entre 1997

ont certes de meilleurs revenus, mais en échange, ils ont moins de temps disponible pour profiter de leur pouvoir d'achat supérieur. À contrario, pour bien des Européens, une fois comblés les besoins de base, la qualité de vie se mesure davantage par la disponibilité du temps libre, la préservation des paysages, que par l'accumulation des possessions matérielles. Ici le revenu n'est pas une fin en soi mais l'instrument d'acquisition des biens et services permettant de bien vivre, dont font partie la culture, le loisir et le temps libre⁴⁷. Comme le démontrent Miringoff et al. (1999) ainsi qu'une étude comparative sur la sécurité économique des travailleurs effectuée par le *Bureau international du Travail* (2004), si les indicateurs macroéconomiques et financiers ont semblé tracer un portrait assez flatteur de l'économie des États-Unis au cours des années 1990, les indicateurs sociaux (inégalités, pauvreté infantile, heures passées au travail, santé, criminalité, accès au logement abordable) précisent que ses habitants travaillent beaucoup plus fort qu'auparavant pour des gains qui s'avèrent finalement assez modestes en terme de qualité de vie⁴⁸.

Quant aux inégalités sociales et à la pauvreté plus précisément, les années 1990 n'auront pas permis aux États-Unis d'atteindre des standards qui se rapprochent des autres pays développés. Une des raisons est évidemment la plus grande inégalité des salaires aux

et 2007- et sur une forte augmentation des dépenses de consommation alimentée par la spéculation immobilière (Gamble, 2004 : 45; « Royaume-Uni : le retour du plein emploi », in *Problèmes économiques*, 6 juillet 2005, p. 24-25; « British Economy : A Cut Above », in *The Economist*, 9 juillet 2005, p. 12; Van der Putten, 2006).

⁴⁷ Les économistes parlent de cette relation (entre deux biens) en terme de « courbe d'indifférence » qui correspond au niveau de satisfaction qu'ils procurent l'un par rapport à l'autre. Cette courbe peut également s'appliquer à des phénomènes sociologiques comme les compromis qui seraient à faire entre le temps libre et le revenu que procure le travail, ou encore entre la protection culturelle ou environnementale et une croissance économique plus forte qui serait induite, selon l'hypothèse, par des politiques plus libérales (Levine, 1997 : 393). Ce débat sur la durée de la semaine de travail renvoie notamment au sens du progrès économique et sa portée émancipatrice, c'est-à-dire produire plus avec moins de travail. Car pour des libéraux comme Sorman (2008 : 23-25) c'est la fiscalité sur le travail relativement lourde en Europe qui y décourage l'assiduité. Mais la productivité est le véritable moteur de croissance à long terme, davantage que l'allongement des heures travaillées qui sont forcément limitées (Sandra Moatti. « L'Europe travaille moins, et alors ? », in *Alternatives économiques*, no. 228, septembre 2004, p. 8-11).

⁴⁸ L'« indice social » de Miringoff avait atteint un sommet de 77 sur 100 en 1977, pour ensuite descendre graduellement jusqu'à 38 sur 100 en 1993. Depuis ce temps un certain progrès fut accompli, si bien que l'indice remonta à 54 en 2000 pour ensuite redescendre à 46 en 2001. Par ailleurs, l'indice du BIT sur la sécurité économique des travailleurs situait les États-Unis au 25^e rang seulement. Les pays scandinaves occupaient les quatre premières places et le Canada se classait au 10^e rang (Bureau international du travail. *La sécurité économique dans un monde meilleur*, Genève, septembre 2004).

États-Unis; une autre étant la faiblesse des dépenses sociales qui représentent à peine 4% du PIB contre 7% à 10% dans le reste de l'OCDE (Freeman, 1998b : 43-44; Western et al., 1998, Rank et al., 2004, Woolf et al., 2006). Les chiffres du *Census Bureau* publiés durant l'été 2007 montraient que le revenu médian de l'ensemble des ménages avait décliné en termes réels entre 1999 et 2006, passant de 49,224\$ à 48,201\$⁴⁹. Toutes les classes sont affectées, mais les démunis plus que les autres alors que 5 M de ménages ont basculé sous le seuil de pauvreté officiel⁵⁰. On note par exemple que les ménages en situation de pauvreté extrême⁵¹ sont parmi ceux dont le nombre a le plus augmenté depuis 2000 parmi les diverses catégories sociales. Et en sus des 37 M d'individus vivant sous le seuil de pauvreté en 2004 (dont 16 M en situation de pauvreté extrême en 2005) 54 autres millions faisaient parti de ménages dont le revenu (situé entre 20,000\$ et 40,000\$) ne représentait qu'une fois à deux fois le taux de pauvreté officiel. Une vulnérabilité expliquant que 58% des États-Uniens de 20 à 75 ans passeront au moins une année de leur vie sous le seuil de pauvreté, et que le tiers d'entre eux connaîtront la pauvreté extrême pendant au moins une année de leur vie adulte (Rank et al., 2004; Woolf et al., 2006 : 335-336).

Pour toute la période couvrant de 1966 à 2001, seuls les ménages comptant parmi les 10% les plus riches ont bénéficié d'un gain de leur revenu salarial égal ou supérieur au taux de croissance moyen de la productivité dans l'ensemble de l'économie (Jansen et Lee, 2007 : 27). Pire encore, entre 2000 et 2005, seulement 4% de la population active a connu une croissance réelle de ses revenus, c'est-à-dire les détenteurs de doctorats et ceux qui possèdent une maîtrise dite professionnelle: ingénieurs, architectes, avocats, gestionnaires, informaticiens, etc. (Scheve et Slaughter, 2007). Piketty et Saez (2006) ont calculé qu'en conséquence, le premier centile (1%) des États-Uniens les plus riches avait accru sa part de la

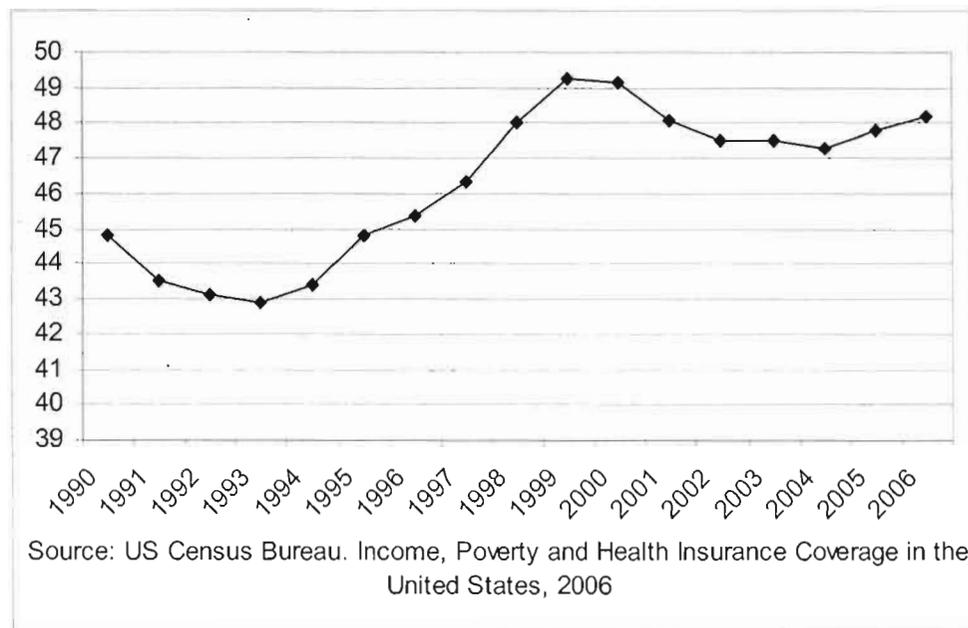
⁴⁹ US Census Bureau. *Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States*, 2006 Report, Washington, août 2007.

⁵⁰ Encore faut-il souligner que le taux de pauvreté officiel est un indicateur de pauvreté absolue. Dans les comparaisons internationales on utilise souvent la pauvreté relative (c'est-à-dire la moitié du revenu médian des ménages). Avec ce critère, le taux de pauvreté des ménages aux États-Unis serait plus élevé : entre 15% et 20% selon les estimations, au lieu du 12,5% officiel de 2005 (Mistral et Salzman, 2006 : 12; Mishel et al., 2006).

⁵¹ C'est-à-dire les ménages dont le revenu est inférieur de 8000\$ au taux de pauvreté officiel de 19,307\$ pour une famille de quatre personnes en 2004 ou, alternativement, les ménages dont le revenu ne représente que la moitié du taux de pauvreté officiel : 9903\$ pour une famille de quatre ou 5080\$ pour une personne seule.

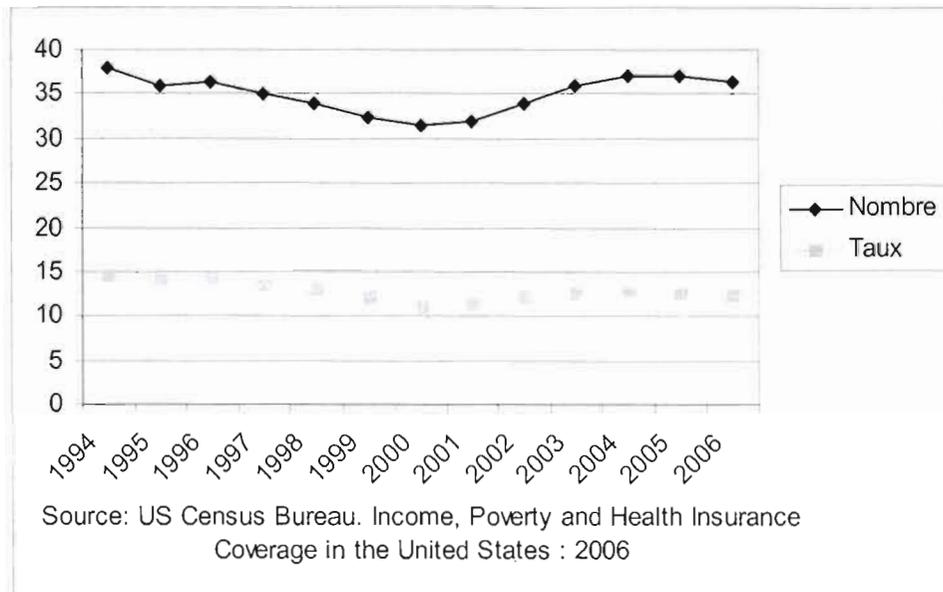
richesse nationale, de 8% qu'elle était en 1980 à 17% en 2000 et 21% en 2006⁵². Les graphiques 3.3 à 3.6 illustrent bien, 1- que le revenu médian des ménages stagne depuis la fin des années 1990; 2- comment la pauvreté s'est mise à remonter à partir de 2000; 3 - que la pauvreté relative des populations les plus vulnérables (enfants et aînés) est beaucoup plus élevée aux États-Unis que dans les autres pays du G7, et 4 - la césure qui s'est produite entre le régime fordiste d'après-guerre (1947-1979) et le régime d'accumulation à dominante financière qu'inaugure l'ère reaganienne (1979-2000).

Graphique 3.3: Revenu réel médian des ménages, 1990-2006 (en milliers\$ de 2006)

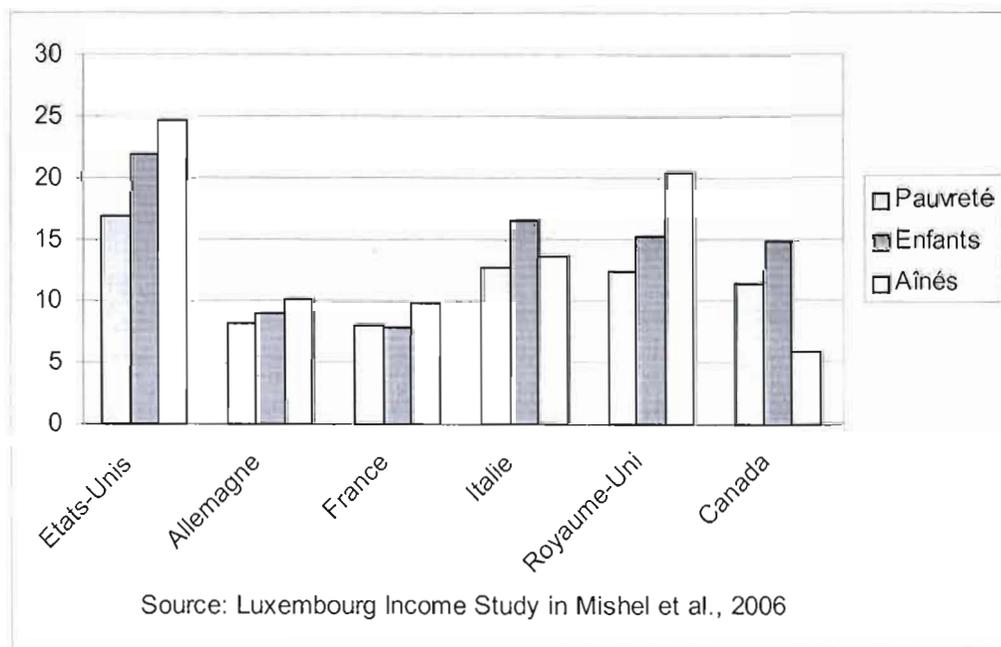


⁵² Les données de 2006 proviennent des plus récentes statistiques compilées par Piketty et Saez telles que rapportées dans le *New York Times* du 29 mars 2007 (David Cay Johnston. « Income Gap Is Widening, Data Shows »).

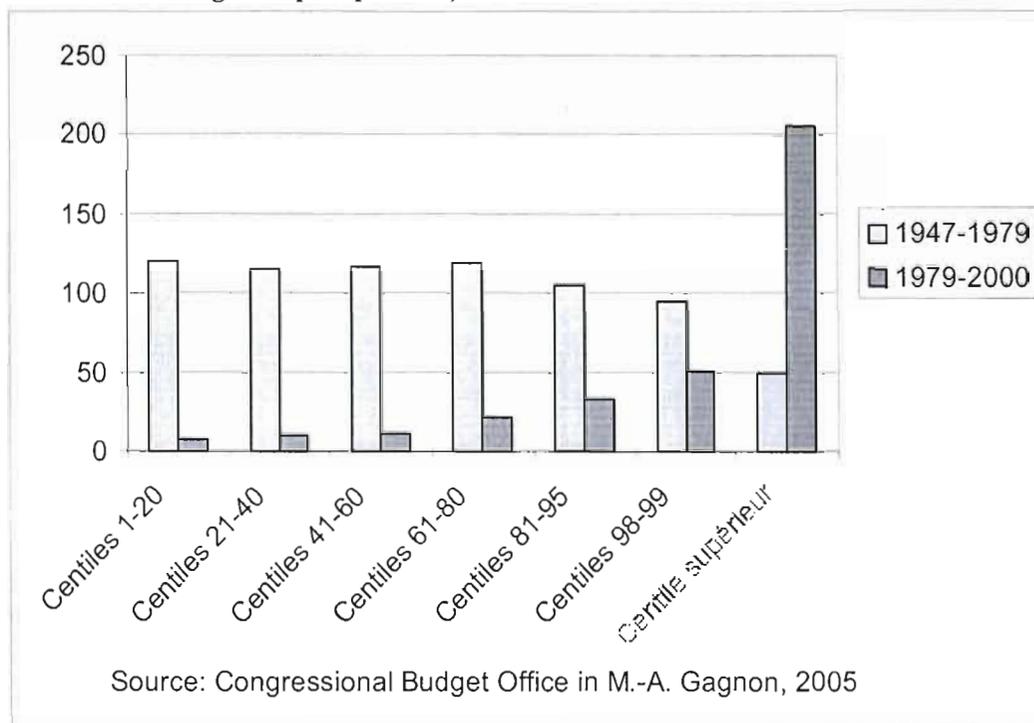
Graphique 3.4: Population des États-Unis vivant sous le seuil de pauvreté officiel (nombre en millions et en pourcentage de la population)



Graphique 3.5: Taux de pauvreté (moins de 50% du revenu médian) dans les pays du G7



Graphique 3.6: Croissance (en %) des revenus après impôts des ménages aux États-Unis selon les niveaux de revenus, 1947-1979 et 1979-2000, (les centiles inférieurs correspondant aux ménages les plus pauvres)



On note par ailleurs que la montée en importance de l'économie immatérielle exacerbe les inégalités déjà criantes sur le marché du travail dans la mesure où les actifs sont très fortement concentrés (tableau 3.7). Ainsi, les ménages faisant parti du 10% les plus riches avaient entre leurs mains les deux tiers des richesses du pays en 2004, tandis que le quart des ménages enregistraient une valeur nette nulle, signifiant que leurs emprunts sont au moins équivalents à leurs avoirs⁵³. Plusieurs facteurs ont alimenté la valorisation des actifs (valeurs mobilières et immobilières) ces dernières années, dont la croissance des profits des entreprises qui entretient les cours boursiers; la globalisation financière qui fait du marché états-unien le déversoir de choix pour l'épargne du monde entier et maintient donc la valeur des actifs financiers; et enfin, les politiques fiscales de l'administration Bush très favorables aux contribuables les plus riches et à leurs placements⁵⁴. Si bien qu'aujourd'hui, selon Gréau

⁵³ *Recent Changes in U.S. Family Finances : Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances*, Washington, Federal Reserve Bulletin, mars 2006, p. A8.

⁵⁴ Michael J. Mandel. « Where Wealth Lives », in *Business Week*, 19 avril 2004.

(2005 : 292) la société et l'économie aux États-Unis sont traversées par « une opposition catégorique entre une couche sociale compacte de détenteurs d'actifs financiers et une masse de ménages endettés ». Et contrairement au mythe tenace du havre de la mobilité sociale et de la méritocratie qui justifierait la faible demande de redistribution, le graphique 3.7 montre que les États-Unis affichent, dans les faits, un des taux de mobilité sociale inter-générationnelle parmi les plus faibles du monde occidental (Hertz, 2006; Aglietta et Berrebi, 2007 : 138-145)⁵⁵.

Ces fractures expliquent en grande partie l'existence d'une population carcérale de deux millions d'individus (soit quatre fois plus qu'en 1980) constituée surtout de jeunes hommes, illustrant une tendance à compter sur le système judiciaire pour confronter les problèmes sociaux (Castells, 1998: 171-172; Perret, 1999: 19; Prestowitz, 2003: 38; Vogel, 2003). Les États-Unis détiennent le record, derrière la Russie, du taux d'incarcération le plus élevé au monde, avec un taux de 6 à 10 fois plus élevé que la plupart des autres pays industrialisés. Avec 5% de la population mondiale, ils comptent en effet 25% de la population carcérale (Vergara, 2006b)⁵⁶. Le tiers des hommes noirs sont soumis à une forme ou une autre de contrôle judiciaire au cours de leur vie. Pour les hommes hispanophones, le taux est de un sur six, et de un sur dix-sept pour les hommes blancs⁵⁷.

⁵⁵ Aux États-Unis, comme au Royaume-Uni et en France, près de 50% de l'avantage parental au niveau du revenu est transmis à la génération suivante, contre seulement 20% au Canada et en Scandinavie (Ontario Institute for Competitiveness and Prosperity, 2007 : 13).

⁵⁶ Cette situation contribue à embellir les chiffres états-uniens sur le chômage puisque les détenus ne sont pas considérés comme étant sur le marché du travail. Ces hommes, malgré qu'ils soient généralement dans la force de l'âge, sont plus susceptibles d'être des chômeurs que la moyenne de leurs concitoyens, ils contribuent ainsi à réduire le chômage structurel en étant incarcérés. Western et al. (1998 : 30) font état d'un taux de chômage masculin corrigé (tenant compte de la population incarcérée) qui ajoute jusqu'à 1,5 points de pourcentage au taux officiel, contre 0,1% à 0,3% pour les pays européens.

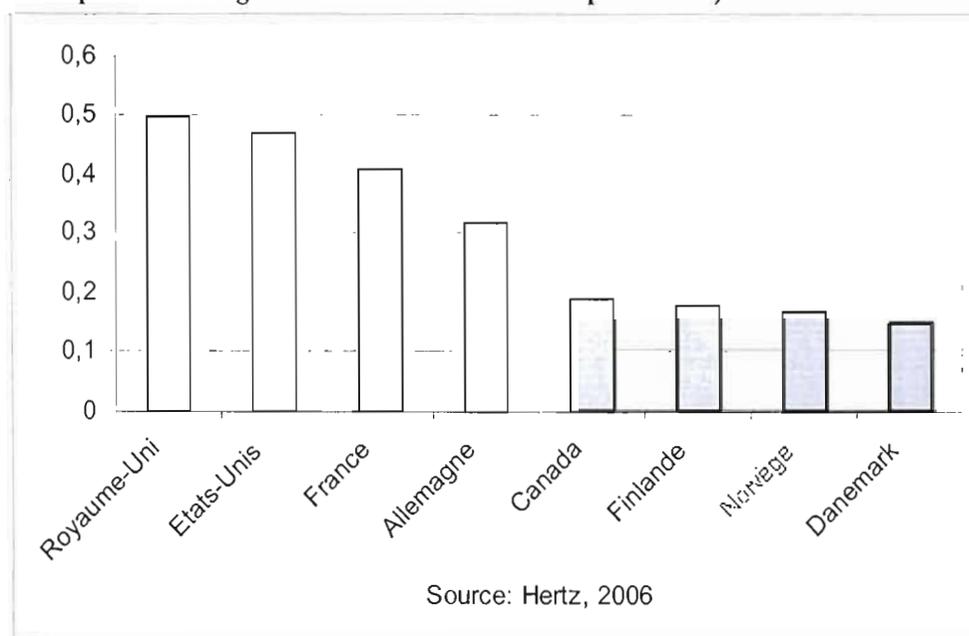
⁵⁷ *Probation and Parole in The United States, 2002*. The Bureau of Justice Statistics, Washington, 17 août 2003.

Tableau 3.7: États-Unis, pourcentage des actifs détenu par type de famille économique (2001)

	Ensemble des actifs	Valeurs mobilières	Immobilier
Cinq déciles supérieurs	94,4%	98,6%	87,7%
Cinq déciles inférieurs	5,6%	1,4%	12,3%

Source : *Federal Reserve in Business Week*, 19 avril 2004

Graphique 3.7: Estimés intergénérationnels de l'élasticité des revenus père-fils (l'élasticité la plus élevée signifiant une mobilité sociale plus faible)



3.4 Au-delà des vertus et des insuffisances du modèle états-unien : l'avantage de l'hégémonie

Certains facteurs exogènes et conjoncturels, qui dépassent la typologie des modèles de développement ou encore les « nouveaux paradigmes économiques » ont également contribué à la belle performance de l'économie des États-Unis pendant la période qui nous intéresse. Ils eurent un impact non négligeable sur les déterminants macroéconomiques (inflation, dette publique, taux d'intérêts, etc.). Sur le plan de la géopolitique par exemple, la désintégration de l'Union soviétique avait contribué à réduire les dépenses militaires (de 7%

du PIB à 3% entre le milieu des années 1980 et la fin des années 1990) et de redistribuer plus de ressources vers l'enseignement supérieur et le secteur privé. D'autres facteurs exogènes ont contribué à maîtriser l'inflation, qui normalement se manifeste avec plus de vigueur quand la croissance économique atteint une bonne vitesse de croisière. Par exemple, les chocs financiers internationaux de 1997 et 1998 ont fait grimper la valeur du dollar américain, une valeur refuge, diminuant de ce fait le prix de revient des importations en plus de stabiliser les taux d'intérêt⁵⁸. Outre les produits finis, la chute des prix de certains intrants comme les matières premières ou les semi-conducteurs (causée par le ralentissement de l'économie mondiale) ont donné aux États-Unis l'aubaine d'une désinflation importée qui permettait d'éviter la surchauffe de l'économie malgré une croissance robuste (Brender et Pisani, 1999 : 43; Gilpin, 2000 : 5-7; Coville, 2000 : 184-185; Plihon, 2003 : 39-40).

Thompson (2004 : 26-27) note à ce sujet que sa taille, son importance et son isolement relatif permettent à l'économie états-unienne d'esquiver les perturbations qui prennent naissance ailleurs dans le monde. Selon l'analyse faite par Duménil et Lévy (2004 : 95-96) c'est plutôt la position hégémonique des États-Unis qui déstabilise l'économie internationale avec leurs politiques néo-libérales et l'absorption des ressources de la planète à leur avantage qui prive le reste du monde de ses capacités d'investissement. Guénaire (2005) situe lui aussi le triple déficit états-unien (commercial, fédéral et privé) dans le contexte de l'hégémonie, c'est-à-dire que dans leur stratégie de puissance ils organisent leurs points d'appuis à l'étranger non seulement en matière de politique mais également de finance. Les États-Unis absorbent en effet l'épargne disponible mondialement pour couvrir leur consommation interne et le déficit des échanges est compensé par le contrôle qu'ils exercent sur les principaux fonds de pension dans le monde et qui assurent le financement de leurs investissements.

⁵⁸ Stephen Roach, économiste en chef du courtier new-yorkais *Morgan Stanley*, évalue que sans l'apport énorme de capitaux étrangers, les taux à long terme aux États-Unis seraient de 1% à 1,5% plus élevés (David Wessel. « Behind Big Drop in Currency : Imbalance in Global Economy », in *Wall Street Journal*, 2 décembre 2004). Quant aux économistes de la Fed, ils estiment entre 0,5% et 1% la valeur de cette contribution étrangère au plafonnement des taux d'intérêts états-uniens (*The Economist*. « Survey of the World Economy », 24 septembre 2005, p. 23-24).

L'hégémonie financière du dollar qui incite les investisseurs étrangers à s'en procurer⁵⁹ pour thésauriser ou encore pour effectuer des transactions extra-frontalières (en plus de l'obligation pour les banques centrales d'en avoir en réserve) permet aux autorités monétaires états-uniennes d'émettre des billets verts avec une relative insouciance, étant peu concernées par la sanction des marchés financiers, même si elles doivent afficher un minimum de discipline et de crédibilité pour garder la confiance des investisseurs⁶⁰. En dernier recours, que leur endettement soit libellé en dollars permet aux États-Unis de créer de la monnaie si leur situation financière dicte qu'il faille dégager un surplus du compte courant. Ceci constitue un atout inestimable par rapport autres pays, qui eux se trouvent dans une impasse quand leurs dettes sont libellées avec une autre monnaie dont l'appréciation augmente de façon automatique les paiements (Stepczynski, 2003 : 99; Bertuch-Samuels et Ramilogan, 2007 : 41; Aglietta et Berrebi, 2007 : 369-373; Delaunay, 2007 : 47-48).

Les crises financières asiatique et russe contribuèrent également à prolonger artificiellement la bulle financière états-unienne grâce au rapatriement des capitaux qu'elle provoqua en direction des États-Unis, alors que la baisse du taux de profit à partir de 1998 aurait dû lui être fatale. C'est ainsi que lors des quatre années ayant précédé l'éclatement de la bulle, les cours boursiers ont progressé quatre fois plus rapidement que le PIB et près de trois fois les bénéfices des entreprises cotées. Cette bulle fut en partie responsable de la durée exceptionnelle du cycle de croissance des années 1990; les ménages, qui étaient plus riches sur papier, pouvaient consommer et s'endetter sans compter, provoquant l'effet d'un « keynésianisme boursier » (Brenner, 2004 : 60).

⁵⁹ Ce qui revient à une situation de véritable droit de seigneurage. C'est-à-dire qu'en échange de la mise en circulation de ses billets (qui ne sont que des engagements non rémunérés) la Federal Reserve acquiert des actifs (or, devises étrangères, titres de créance) ayant une valeur intrinsèque ou qui sont producteurs d'intérêts. Les bénéfices récoltés par les États-Unis de cette situation représentent de 0,44% à 1% de leur PIB annuellement (Gilpin, 2000 : 77; Stepczynski, 2003 : 88-98; Sorman, 2008 : 55).

⁶⁰ Plus de la moitié des billets verts en circulation sont utilisés en dehors des États-Unis, ce qui représente un prêt sans intérêt de la part des autres pays du monde qui faisait épargner, à la fin des années 1990, plus de 10 milliards \$ par année au Trésor (Gilpin, 2000 : 225). Par ailleurs, les firmes états-uniennes se voient épargnées du risque classique de tout importateur ou exportateur (soit la fluctuation des devises) en pouvant payer et se faire payer systématiquement en dollars, ce qui diminue également leurs coûts de transaction (Gréau, 2005 : 232). Les opérateurs privés jouissent également d'une plus grande capacité d'endettement à meilleur coût à cause de ce rôle mondial joué par le dollar (Aglietta et Berrebi, 2006 : 371; Delaunay, 2007 : 48).

Enfin, même si la position nette des investissements internationaux (la somme des actifs à l'étranger et du passif) des États-Unis est en déficit chronique depuis 2000, la balance des revenus d'investissement leur demeure favorable, simplement parce qu'ils peuvent investir à l'étranger selon des termes beaucoup plus favorables que l'inverse, compte tenu notamment des taux d'intérêts relativement faibles généralement en vigueur aux États-Unis. De plus, la valeur des actifs détenus par des investisseurs états-uniens à l'extérieur (et qui sont libellés en devises étrangères, surtout en euro) augmente automatiquement quand le dollar baisse (comme c'est le cas depuis 2002). Donc, en tant que débiteurs, les États-Unis ont pu accomplir un véritable tour de force dans la mesure où ce sont les pays étrangers qui continuent d'effectuer chez eux des paiements nets (Roubini et Sestser, 2004, p. 17; Banque centrale européenne. *Financial Stability Review*, juin 2005 : p. 16-17 et juin 2006, p. 18-21).

Ces facteurs externes ont tous contribué à la stabilisation du dollar (et plus tard à son déclin ordonné), de l'inflation et des taux d'intérêt. Les dépenses des ménages et des entreprises étaient soutenues par l'endettement qui est facilité par des taux accommodants et ce que Todd (1998) appelle de son côté le « keynésianisme impérial » des États-Unis⁶¹, rendu possible selon Chesnais (2002 : 114) par les « rapports d'exploitation » autorisés par l'hégémonie. Parallèlement, la puissance géopolitique et militaire des États-Unis lui permet de pratiquer une politique industrielle qui s'apparente à un « socialisme militaire » où la production d'armement pour consommation interne est complétée par des ventes à l'étranger qui se justifient de plus en plus pour des raisons économiques, ces exportations contribuant à entretenir une véritable grappe industrielle de l'armement⁶². Pour Fontanel (2002 : 92-93) le budget militaire des États-Unis constitue certes un fardeau non négligeable. Mais il irrigue en même temps la croissance en faisant bénéficier l'économie états-unienne de progrès

⁶¹ Duval (2003 : 18) quant à lui parle d'un modèle « prédateur » qui, évidemment, est non généralisable.

⁶² Puisqu'ils effectuent 70% de la recherche militaire mondiale, il n'est pas étonnant comme le souligne Prestowitz (2003 : 164) que les exportations d'armement constituent un commerce important pour les États-Unis. Si bien que les départements du Commerce, d'État et de la Défense ont tous à leur disposition des équipes de marchandiseurs pour faciliter les exportations d'armes. Ce commerce permet également de cimenter les relations avec des pays étrangers, de standardiser à l'international les équipements et les procédures, et même d'influencer les politiques des autres gouvernements.

technologiques et conceptuels considérables dans les industries du futur : aéronautique, télécommunications, espace.

3.5 La « nouvelle économie » et l'industrie financière: un couteau à double tranchant?

Au milieu des années 1990 Crouch et Streeck (1996:15) observaient une économie mondiale bouleversée par l'accélération des changements technologiques, par la reprise de la compétition par les prix et la globalisation des marchés financiers. Désormais, la nouvelle logique industrielle n'était plus manufacturière ou fordiste mais tertiaire et flexible. Les conditions requises pour atteindre les meilleures potentialités étaient l'efficacité du marché (absence de barrières à l'entrée et de monopoles publics et privés); un système financier favorisant l'innovation et la prise de risques⁶³; et des frontières ouvertes afin de permettre aux entreprises de miser sur leurs compétences technologiques en ayant accès à plus d'un marché pour amortir les coûts de R&D (Guilhon, 1998: 83-85). C'est la recette qui a permis l'émergence de firmes telles que Microsoft ou Intel et leur déploiement à l'échelle internationale. Dans les années 1990, plus de la moitié de la croissance économique des États-Unis était dérivée d'industries en existence depuis à peine une décennie⁶⁴.

Toutes les périodes de profonde mutation conviennent au capitalisme états-unien dont la culture comme l'organisation, moins consensuelles, favorisent l'adaptation au

⁶³ Les flux massifs de capitaux dans la nouvelle économie aux États-Unis, souvent obtenus par le biais d'appels publics à l'épargne, ont permis de procéder à une redistribution à grande échelle des ressources vers les secteurs porteurs d'avenir. La relative facilité avec laquelle les PME peuvent s'inscrire à la bourse des valeurs explique aussi l'expansion fulgurante de l'industrie privée du capital de risque. L'apport des sources de capitaux non-traditionnelles fut déterminant car les institutions bancaires, plus conservatrices, sont réfractaires à l'incertitude inhérente au développement des nouvelles technologies (D. Cohen, 1999: 80; Christensen et al, 2001).

⁶⁴ Entre 1995 et 2000, les dépenses en immobilisations ont connu un essor et les équipements liés aux nouvelles technologies représentaient, en 2000, 41% de ces dépenses contre 30% en 1995. Les industries de haute technologie furent donc responsables pour 40% de la croissance du PIB dans les années 1990, ce qui explique la progression relative des États-Unis par rapport au reste du G7 au courant de la décennie (« Survey on Technology », in *The Economist*, 23 septembre 2000: 12; OCDE. *La nouvelle économie, mythe ou réalité? Le rapport de l'OCDE sur la croissance*. Paris, 2001).

changement⁶⁵. La transition est facilitée par la mobilité du travail et du capital qui permettent la valorisation des industries nouvelles. En outre, comme le fait valoir D. Cohen (1999: 78) la révolution informatique sied au néo-libéralisme puisqu'elle «...vante la partie sur le tout, elle se veut l'éloge de l'autonomie sur la hiérarchie; elle reporte sur des individus de plus en plus dissociés le poids de la construction sociale. » En valorisant l'informel et l'individualisme, la décentralisation et l'absence de contrôle, elle est donc l'inverse du fordisme qui s'appuyait sur une organisation de la production quasi-militaire, où l'ensemble primait sur les parties.

Dans la nouvelle économie, la vitesse de réaction et la capacité d'adaptation, la différenciation du produit et l'innovation, la possibilité de rapidement adopter des méthodes modernes, apparaissent comme des atouts déterminants lorsqu'il s'agit de créer ou de remplacer un produit, ou à tout le moins réduire les coûts à courte échéance. La nouvelle économie en réseaux (combinant l'informatique et les télécommunications) a pour effet d'augmenter la flexibilité de la production et de permettre une meilleure utilisation de l'information. Cette technologie ayant été développée aux États-Unis, les firmes états-uniennes en ont été les premières bénéficiaires (Castells, 1998; Burton, 2000). Dans l'optique schumpetérienne, elles ont profité de la prime qui échoit aux innovateurs capables d'exploiter les premiers un nouveau marché.

Mais le modèle a ses revers. Le concept anglo-saxon de l'entreprise est marqué au sceau de l'éphémère et du changement à cause de sa sensibilité au mécanisme des prix. Sous l'emprise du capitalisme patrimonial, la finalité des entreprises étant le profit, elles n'hésiteront pas à licencier massivement si le marché réagit positivement à ce genre d'épisode. Mintzberg et al. (2002); Kalff (2005 : 78-80); de même que Uchitelle (2006) et Vogel (2006 : 208-209) voient dans ce roulement de personnel un expédient; un comportement régressif susceptible de dégrader le climat au sein des organisations. C'est un couteau à double tranchant, un coup dur pour leur substance, dans la mesure où le départ des salariés et des chefs de service lors des épisodes de « dégraissage » signifie aussi la

⁶⁵ En Allemagne et au Japon, le consensus ne prédispose pas à la rapidité de réaction, mais en revanche le changement est éventuellement assuré d'un large soutien.

disparition d'une certaine mémoire de l'entreprise qui est logée dans les têtes bien plus que dans les ordinateurs⁶⁶. L'innovation qui provient bien souvent des initiatives terre-à-terre des cadres intermédiaires en souffre également. Certes l'entreprise est capable de poursuivre, mais trop souvent de façon mécanique, en suivant sur sa lancée. Quant aux employés qui survivent, il est difficile de les motiver en leur disant qu'il faut augmenter le rendement sur l'avoir des actionnaires alors que ces derniers sont de plus en plus des spéculateurs ayant forcément peu d'implication dans l'entreprise. Et de façon paradoxale, le travail en équipe, la confiance, la coopération, les partenariats, tous des concepts estimés avec la diffusion des NTIC⁶⁷, peuvent difficilement s'épanouir dans un environnement où priment l'individualisme et le chacun-pour-soi et même la méfiance qu'encouragent l'instantané, l'incertitude, la compétition, les formes de rémunération très individualisées, la rigidité contractuelle, etc. propres au modèle d'entreprise états-unien (Kalff, 2005 : 195-202)⁶⁸.

Ce fétichisme des rendements boursiers, aux dépens des autres parties prenantes, nuit donc aux affaires selon Mintzberg et al. (op. cit.) « ...car elle crée une démarcation entre ceux qui produisent la valeur économique - les employés - et ceux qui en récoltent les bénéfices. » Dit autrement, Aglietta et Rebérioux (2004 : 347) notent que la création de la richesse s'accomplit en réunissant des capitaux humains, financiers et physiques spécifiques à l'entreprise dans un contexte d'incertitude temporelle qui demande l'engagement de toutes les parties prenantes. Or, « ...la valeur actionnariale, en envoyant à ces parties prenantes le signal que la résolution d'occurrences non prévues se fera dans le seul intérêt des actionnaires, risque au contraire de détériorer la qualité de ces engagements, donc la compétitivité des firmes. »

⁶⁶ Ironiquement ce problème est accentué aujourd'hui par la complexité et le niveau d'abstraction grandissant des connaissances, qu'il devient extrêmement coûteux de régénérer.

⁶⁷ Sous l'effet des NTIC, la hiérarchie organisationnelle est moins rigide, l'information circule plus rapidement, le capital intellectuel est valorisé car toutes les intelligences sont mobilisées (Plihon, 2003 : 11).

⁶⁸ Martin (2002) estime que les nouvelles formes d'organisation du travail flexible propres à la nouvelle économie, notamment la formation d'équipes d'agents libres ou de pigistes rassemblés autour de projets éphémères nuisent à la constitution de groupes sociaux au sein de l'entreprise. Il y voit un parallèle, dans le monde du travail, avec la thèse de Robert Putnam sur l'érosion du capital social au sein de la société états-unienne. Ce malaise qu'il détecte dans le monde du travail contemporain, provoqué par la désagrégation de l'environnement qui réconfortait jadis les employés, vient en quelque sorte contredire la rhétorique de l'importance grandissante du capital humain pour le succès de l'entreprise.

Les grands succès économiques ont donc la propriété de masquer temporairement bien des défauts. Un autre effet pervers de cette dépendance envers les marchés financiers est le manque de patience des investisseurs pour accompagner dans leurs démarches les firmes qui voulaient se réaliser par la croissance interne et par la recherche et le développement. Parallèlement, l'enthousiasme pour les appels publics à l'épargne du secteur technologique vers la fin des années 1990 fut en grande partie alimenté par une manipulation éhontée des investisseurs et des firmes émettrices faite par des conseillers financiers (Henwood, 2003 : 192-207). En effet, la bulle spéculative occasionna un transfert important de fonds vers l'industrie financière aux dépens des firmes dont elle devait justement faciliter l'inscription en Bourse ou la capitalisation. En plus d'exiger des commissions démesurées (Chen et Ritter, 2000), les banques privées d'investissement ont initialement, selon toute vraisemblance, coté les titres de leurs clients à un prix beaucoup plus faible que leur valeur réelle sur le marché. Au lieu de vendre les titres au plus offrant, ces institutions les ont octroyés à prix d'aubaine à quelques clients privilégiés, qui les ont ensuite revendus à fort prix⁶⁹. Le volume des transactions à court terme qui accompagna la manoeuvre a nettement contribué à l'effondrement de la valeur des titres technos en 2000-2001. L'argent qui aurait dû aller aux émetteurs d'actions s'est donc retrouvé dans les poches de certaines institutions et de quelques initiés, parfois même dans celles des dirigeants de ces « jeunes pousses » qui avaient obtenu des options au prix d'émission. Résultat : les équipementiers et autres technos, qui étaient sur le bord du gouffre financier n'avaient plus les moyens d'investir et devaient lutter pour leur survie.

Cet aspect prédateur du capital financier face au capital industriel ne date pas d'hier. La distinction entre l'économie réelle et financière, entre activités productives et improductives, fut déjà relevée par Adam Smith, par Karl Marx et Rudolf Hilferding de même que par John Maynard Keynes. Pourtant, dans la théorie de l'intermédiation financière qui est toujours en vigueur, les banques, les fonds communs de placement et les bourses de valeurs existent pour alimenter l'économie réelle en capitaux pour que soient réalisés des

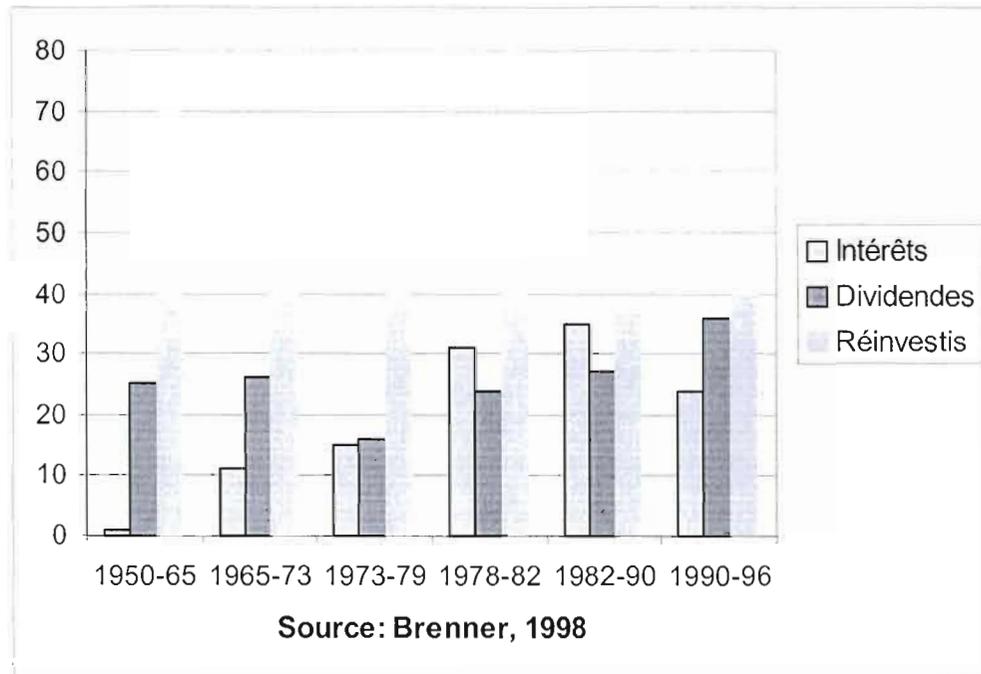
⁶⁹ Shawn Tully. « Inside the IPO Racket », in *Fortune*, 14 mai 2000, p. 84-90; Floyd Norris. « Inside the Workings of a Money Machine », in *New York Times*, 25 octobre 2003.

investissements productifs. On a également justifié ses activités dans les années 1990 en soulignant comment la Bourse des valeurs avait contribué à déplacer des ressources à partir des secteurs anciens vers la nouvelle économie, où la croissance était davantage prometteuse. Mais en réalité, l'économie réelle se finance avant tout par elle-même. La plupart des firmes non-financières utilisent en effet leurs fonds auto-générés pour leurs besoins en capitaux, ou sinon elles émettent des titres sur le marché obligataire. En dernier recours, elles feront appel aux prêts bancaires.

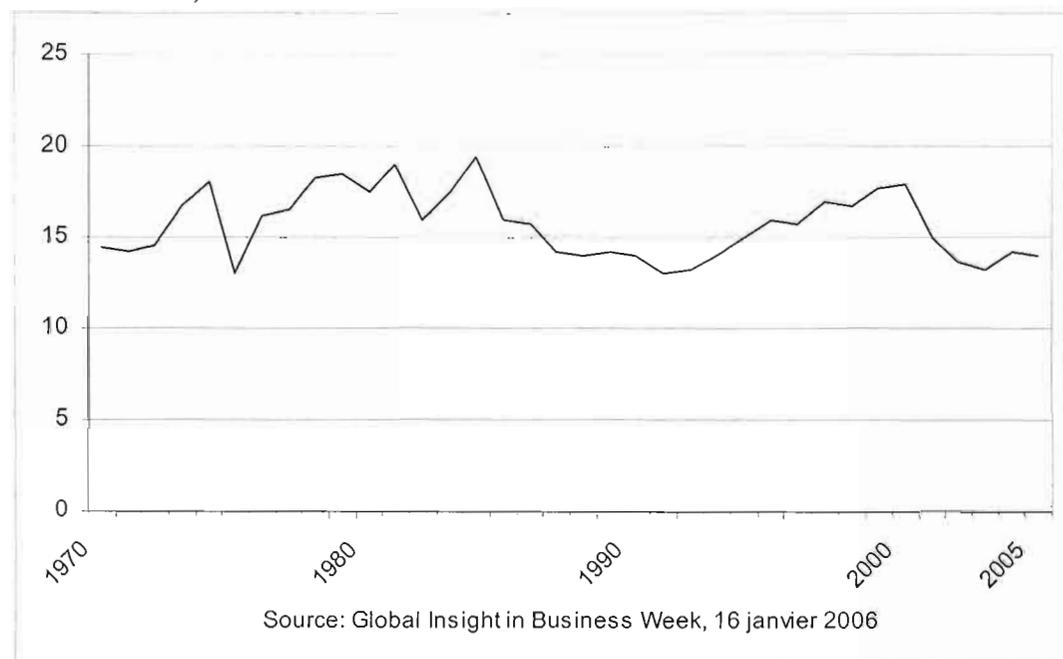
La tendance séculaire à la hausse du rendement sur les actions et les titres d'emprunt entre les années 1950 et 1990 démontra le succès qu'eut la classe des rentiers à promouvoir ses propres intérêts⁷⁰. Il importe peu, pour distinguer la relation entre la création et l'appropriation de la plus-value, d'étudier le rendement des actions, mais surtout de savoir si les dividendes versés contraignent les stratégies d'investissement des firmes non-financières (Lazonick, 1994; Duménil et Lévy, 2004 : 79). À partir de la fin des années 1970, pressées par les investisseurs institutionnels, ces dernières doivent payer de lourds dividendes (graphique 3.8) pour offrir des taux de rendement qui compensent la surévaluation des titres (qui pousse vers le bas le taux de dividendes par actions). Conséquemment, l'investissement dans le capital fixe (machinerie, immobilier, inventaires) par les industries non-financières, qui avait augmenté constamment par rapport au PIB tout au long des trente glorieuses, s'engage sur une pente déclinante au milieu des années 1980 (graphique 3.9). La plus grande partie des investissements réalisés depuis a été financée à même l'encaisse ou les revenus auto-générés des firmes (jusqu'à hauteur de plus de 90%).

⁷⁰ L'optique de Chesnais (2004b : 29-30) pour décrire ce régime d'accumulation à dominante financière où les propriétaires sont extérieurs à la production c'est que « ...la position occupée par la propriété boursière du capital met entre les mains des propriétaires-actionnaires...les moyens d'influer la répartition du revenu dans deux dimensions essentielles : celle de la distribution de la richesse produite entre salaires, profits et rente financière, et celle de la répartition entre la part attribuée à l'investissement et la part distribuée comme dividendes et intérêts », celle-ci pour être consommée ou thésaurisée.

Graphique 3.8: Distribution des profits dans le secteur manufacturier aux États-Unis, 1950-1996 (en pourcentage)



Graphique 3.9: Dépenses pour le capital fixe en pourcentage du PIB, 1970-2005 (firmes non-financières)



Au cours des années 1980 et 1990, une période marquée par la plus grande expansion boursière de tous les temps, les marchés boursiers furent en réalité une source négative de fonds (Henwood, 1997 : 72; Stiglitz, 2001 : 513; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 119). Et, avec la vague d'achats et de fusions d'entreprises et les rachats d'actions des dernières années, une plus grande quantité d'actions fut retirée du marché que mise en circulation, un phénomène taxé de « décapitalisation boursière ». Aux États-Unis, les compagnies non-financières ont en effet racheté pour 870 milliards \$ d'actions entre 1995 et 2001 (Kalff, 2005 : 49)⁷¹. Pendant ce temps, elles s'endettaient pour la somme de 2000 milliards \$ en grande partie pour financer ces rachats d'actions ou pour lancer des offres publiques d'achat (OPA)⁷² car la croissance des firmes anglo-américaines se fait généralement par l'absorption des concurrents plutôt que par la croissance interne⁷³.

La Bourse des valeurs est ainsi devenue le moyen par lequel les firmes transforment leurs activités, les titres ayant fonction de monnaie d'échange. Pour atteindre la meilleure productivité ou pour intégrer les innovations de dernier cri, les entreprises essaient de fusionner, se scindent et se restructurent. Mais comme le fait valoir Plihon (2002) la logique derrière les restructurations fut davantage financière que la cohérence industrielle. Finalement, seule une part minime des épargnes qui ont envahi les marchés financiers dans les années 1990 fut allouée pour des projets d'investissements productifs⁷⁴. Elles ont surtout

⁷¹ Entre 2004 et 2006, c'est 1,200 milliards \$ que les entreprises non-financières ont retiré du marché en capital-action par le biais de rachats et de privatisations (Nicholas Varchavo. « Lightning the Load », in *Fortune*, 3 avril 2006, p. 114-116; James C. Cooper. « The Real Economic Threat: Weak Capital Spending », in *Business Week*, 9 avril 2007).

⁷² *Business Week*, 1^{er} juillet 2002, p. 30.

⁷³ Les firmes ont aussi emprunté parce que l'endettement est considéré comme une protection contre des OPA non sollicitées. La part grandissante occupée par les actions préférentielles (stock options) dans la rémunération des dirigeants d'entreprise contribuait également à l'endettement des firmes, dans la mesure où elles empruntent pour racheter leurs propres actions pour se recapitaliser afin d'éviter une trop forte dilution causée par l'exercice de leur droit de vente par les cadres. Aussi, des firmes ont profité des faibles taux d'intérêts pour racheter encore plus d'actions qu'elles n'en émettaient à leurs employés, ce qui augmentait le ratio des revenus par action et créait l'illusion d'une croissance plus importante que la réalité dès lors que les profits étaient partagés parmi un groupe plus restreint d'actionnaires.

⁷⁴ Comme le souligne Gréau (1998: 13) les marchés d'actions ont servi essentiellement à consolider le capital des grandes entreprises qui ont cessé de créer des emplois. Ce sont plutôt les PME, rarement cotées en bourse, qui génèrent des emplois en Occident. De toute façon, l'influence grandissante des marchés financiers, à partir des années 1980-1990, a coïncidé avec une période où les entreprises cotées avaient retrouvé leur profitabilité et ainsi une plus grande capacité d'autofinancer leurs projets.

contribué à l'envolée boursière, avec des capitaux en grand nombre à la recherche d'une quantité décroissante de titres; le rachat d'actions se voulant une activité stérile sur le plan de la croissance et de la création d'emplois. Ce jeu profite à des individus et non aux entreprises, ses autres parties prenantes ou la collectivité⁷⁵. En effet, ce sont les salariés qui subissent les conséquences des fusions et acquisitions puisque ces transactions se font au nom des synergies (lire réductions de personnel) qu'elles apportent, mais aussi pour concentrer les activités sur un métier de base ou une spécialité (Vogel, 2006 : 143-151)⁷⁶.

Donc les firmes non-financières distribuent une part croissante de leurs profits à des investisseurs qui, généralement, ne contribuent pas de capitaux mais se contentent d'acheter des débetures et des actions auprès des anciens propriétaires. C'est dans le marché primaire des capitaux, où les titres sont émis, que le produit revient à l'entreprise⁷⁷. Mais la grande

⁷⁵ Pour l'auteur libéral Alain Minc (2005) il ne faut pas se formaliser de ce phénomène dans la mesure où il n'y pas de fuite dans le système: le propre du capitalisme selon lui étant de « cycler et recycler éternellement les flux financiers. » Dans cette optique, l'argent récupéré par les épargnants se dirige soit vers la consommation (qui maintient la demande et donc l'activité économique) ou alors il est envoyé vers d'autres types de placements comme l'immobilier, les obligations ou les fonds d'investissement. Mais d'autres souligneront que la logique financière, avec ses objectifs de rendement à court terme, entraîne des coûts de transaction importants qui constituent une forme de gaspillage (sans parler de leur aspect déstabilisant). Les ressources consacrées aux marchés financiers - courtiers, analystes, commis, infrastructures technologiques, espace de bureau - sont autant de moyens soustraits à d'autres activités productives du secteur privé, ces acteurs chargeant des honoraires élevés pour transférer de la richesse au lieu d'en créer. Dans la mesure où le secteur financier fut en mode d'expansion pendant les dernières décennies et qu'il sollicitait des talents et des ressources auprès du reste de l'économie, on peut dire qu'il rivalisait avec d'autres formes d'investissement privé un peu comme un secteur public qui serait pléthorique (Perkins, 1996: 178; Baker et Fung, 2001: 36; Todd : 2003 : 66; Gréau, 2005: 254-256).

⁷⁶ Les actionnaires estiment que leur jugement vaut bien celui des managers, donc à eux de diversifier les portefeuilles. Il est également plus facile pour les analystes financiers, spécialisés par branche sectorielle, d'évaluer un « pure player » qu'un groupe diversifié, les conglomérats étant spécialement opaques à ce niveau (Plihon, 2003 : 70). Pour les analystes anglo-saxons, la forme conglomérale, qui permet les subventions croisées entre les unités les plus rentables d'un groupe et les autres, représente aussi un déni des mécanismes de marché en plus de compliquer l'évaluation de la firme par les non-initiés (Amable; 2005 : 331). Or, comme le souligne Daniel Cohen (1999) la diversification des portefeuilles a certes protégé l'investisseur un moment, mais en transférant le risque vers les salariés qui eux subissaient les aléas de leur industrie sans que les activités d'autres branches au sein de leur société ne viennent corriger la conjoncture.

⁷⁷ Les deux marchés sont donc indissociables : le marché primaire, qui apporte des capitaux neufs, peut jouer son rôle grâce à l'existence du marché secondaire où se trouvent de nombreux investisseurs prêts à s'échanger des titres émis au préalable. L'existence d'un marché secondaire possède une autre vertu qui est celle de favoriser une répartition plus large des risques liés à l'investissement en comparaison avec la finance classique de type bancaire.

majorité des transactions sont effectuées à des fins spéculatives sur le marché secondaire des capitaux, c'est-à-dire avec des titres déjà en circulation, dont les acteurs sont indépendants des entreprises. La valeur du titre d'une société, fruit d'une évaluation quotidienne par les marchés financiers, représente surtout l'opinion que se font les actionnaires de sa performance en l'absence d'informations privilégiées que produisent, par exemple, les réseaux de *stakeholders* typiques aux sociétés néo-corporatistes⁷⁸. Elle est une indication de sa santé, un signal envoyé aux prêteurs, aux compétiteurs, aux employés, etc. (Doremus et al, 1998: 27). L'évaluation sert aussi de support au marché du contrôle. En ce sens, le prix de l'action n'est surtout pas anodin puisqu'il reflète théoriquement le coût du capital. Enfin, le marché des actions peut s'interpréter tout simplement comme un moyen parmi d'autres pour faire de l'argent, une raison d'être en elle-même. Mais on peut également voir les marchés financiers comme jouant un rôle utilitaire dans la logique capitaliste, en ce qu'ils imposent une discipline de fer aux firmes non-financières pour qu'elles accentuent leur taux de rentabilité (Stanford, 2001). La rotation constante de la propriété des actions et le taux élevé des transactions envoient un message très clair à leurs dirigeants: il faut produire coûte que coûte des revenus.

⁷⁸ Selon la théorie des marchés efficients, les mécanismes de fixation des prix sur les marchés boursiers répondent exclusivement au jeu de l'offre et la demande basée sur l'information disponible concernant la valeur intrinsèque des firmes (Zajdenweber, 2003). Mais en réalité, ils sont grandement influencés par l'intervention des investisseurs institutionnels et des banques centrales. Par exemple, l'industrie des fonds possède un intérêt à créer de l'événement (prévisions, estimations, communiqués, publications) afin d'anticiper, avant la concurrence, les variations des cours qui suivront (Peyrelevade, 2005 : 62-64). Pareillement, l'introduction d'un titre sur un indice de référence gonfle automatiquement son prix puisque les fonds indiciels doivent s'en procurer afin de refléter la pondération de l'indice. L'engouement pour l'investissement « passif » et les fonds indiciels négociables en Bourse (qui se contentent de mimer les mouvements des indices) accentue le décalage entre la performance d'une firme et la direction de son titre puisque, poussé à son paroxysme, le volume des échanges correspond alors au poids d'une compagnie sur l'indice boursier et rien d'autre (« Economic Focus : Passive Agression », in *The Economist*, 28 janvier 2006, p. 81). Enfin, les TIC ont amplifié le caractère spéculatif et la volatilité des marchés financiers en permettant l'entrée en scène des spéculateurs sur séance (day traders) qui boursicotent en temps réel selon la vitesse de croisière des actions, sans égard à leur valeur intrinsèque. Les nouvelles technologies ont également facilité la croissance des fonds de couverture (hedge funds) qui eux cherchent à mener la parade en provoquant la chute ou la montée d'un titre. Ce qu'ils peuvent réaliser en prenant des positions assez considérables pour déclencher les ventes ou les achats programmés par ordinateur des grandes firmes de courtage.

3.5.1 La mauvaise allocation des capitaux

La rentabilité exceptionnelle des firmes au cours des années 1990, qui servait à justifier la montée en valeur des actions, appert aujourd'hui, du moins en partie, avoir été fictive, les règles de comptabilité états-uniennes ayant été facilement contournées grâce à une réglementation inadéquate, et avec la complicité des firmes d'audit qui semblaient davantage intéressées par la recherche de contrats juteux que par leur mission de vigilance. Essentiellement, l'économie fut victime d'une bulle spéculative qui encouragea une mauvaise allocation des ressources; les investisseurs ayant misé sur des firmes beaucoup moins prospères qu'elles pouvaient le sembler de prime abord. Le surinvestissement connu par certains secteurs est lié à deux facteurs selon Stiglitz (2002b : 84). D'abord, la déréglementation des industries comme la finance, les télécommunications et l'énergie ont déchaîné les forces du marché qui ont, selon la logique schumpétérienne, encouragé les firmes à jouer le tout pour le tout afin de s'établir les premières dans leur créneau et profiter d'un effet de rente. Ensuite, les falsifications comptables ont créé des distorsions multiples au sujet des profits anticipés qui se répercuteront dans la valeur des actions. Celle-ci ne reflétait plus la meilleure information disponible, d'où ce mauvais déploiement des ressources. La diversion des capitaux a encouragé le sur-développement de certaines activités improductives (développement de logiciels vite surannés, sites internet bidons, fusions et acquisitions d'entreprises) au détriment d'activités plus fondamentales. Une partie des investissements s'est évanouie avec la mort d'entreprises de la nouvelle économie et une autre s'est perdue dans des capacités excédentaires. Les gains de productivité, bien que réels, restent modérés pour des investissements très élevés. Pour les critiques de la « nouvelle économie » comme Gadrey (2000) ou Henwood (2003 : 195-202) les marchés financiers ont servi de conducteurs pour cette maldistribution des capitaux, aux dépens de l'économie traditionnelle notamment, qui a entraîné un déséquilibre structurel au cours des années 1990. En dépendant des marchés financiers, une institution aléatoire s'il en est, pour alimenter l'innovation et la croissance, les États-Unis se placent donc à la merci des cycles boursiers qui évoluent au gré des anticipations des investisseurs (Thurow, 1999 : 155; 2003 : 40-41; Salmon, 2000 : 68).

Par ailleurs, l'émission d'une quantité astronomique d'actions préférentielles avait certes, pendant un certain temps, contribué à l'envolée boursière en masquant les coûts salariaux des firmes technologiques, mais le défaut inhérent du modèle est évident: en récompensant de façon démesurée les chefs de direction selon leur capacité à faire augmenter le cours de l'action, la tentation est souvent irrésistible, pour ceux qui ont le contrôle ultime sur l'information, de fabriquer de toute pièce l'apparence de succès. Au bout du compte, les incitatifs qui avaient motivé les innovations et la nouvelle économie des années 1990 se sont avérés être le maillon faible d'un système qui valorisait les résultats à court terme aux dépens de la viabilité à long terme des firmes.

Que les actionnaires n'aient pas exercé avec plus de diligence leur droit de regard peut surprendre, mais cette irresponsabilité est à la mesure de leur dispersion et de la durée de plus en plus courte de la détention des titres au sein des portefeuilles, une faille que se sont empressées d'exploiter bien des directions d'entreprise (Allaire, 2007 : 16). En fait, il existe trois catégories d'actionnaires : les petits porteurs, les fonds de pension publics et les institutions comme les compagnies d'assurance, les banques et les fonds communs de placement. Les gestionnaires de ces institutions sont en conflit d'intérêt puisqu'ils dépendent des entreprises pour être les mandataires de leurs fonds de pension ou pour devenir leurs assureurs. Seuls les gestionnaires de fonds de pension du secteur public sont libres de conflits d'intérêts et possèdent aussi les ressources et l'influence nécessaires pour surveiller adéquatement les conseils d'administration des entreprises cotées. Toutefois, les bénéfices découlant d'une implication active dans l'orientation des conseils d'entreprise sont faibles par rapport aux coûts⁷⁹. Mais au final, pour Aglietta et Rebérioux (2004 : 55-57) les dirigeants et les actionnaires ont des intérêts « positivement liés », en tant que groupe, à ce que les marchés financiers exercent une pression sur les entreprises qui est source de rémunérations et de rendements très alléchants pour eux.

⁷⁹ Selon la sociologie de l'action collective en effet, il faudrait beaucoup d'efforts (assister aux assemblées, examiner les états financiers, connaître la loi, interroger le personnel, enquêter, etc.) à l'actionnaire pour exercer un droit de regard sur la gestion des entreprises, comme le voudraient les tenants de la « démocratie actionnariale ». Quant au gain à espérer, il serait faible étant donné le nombre élevé d'actionnaires.

3.5.2 Crise de confiance envers la gouvernance du capitalisme états-unien

À partir de la deuxième moitié des années 1990, il se produisit une bifurcation entre les attentes des actionnaires et le rendement du capital qui commençait à baisser. L'idéologie actionnariale, avec la Bourse des valeurs comme pivot de toute l'économie, alimentait l'« exubérance irrationnelle » des marchés (Chesnais, 2004b : 45-46; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 312-321; Artus, 2005 : 72-81). Mais rares sont les entreprises pouvant livrer une progression sans problème à tous les trimestres, ni atteindre un rendement annuel de 15% (comme souvent on l'exigeait) sur les fonds propres alors que la moyenne historique est de 5-6%. C'est ici qu'interviennent les expédients systématiques comme les falsifications comptables et l'utilisation des places offshore, ou encore la croissance externe par des fusions qui ont souvent mal tourné.

Manipulations boursières, faux rapports d'analyse, falsification des résultats et même le pillage des comptes à des fins personnelles étaient devenus monnaie courante avec ce capitalisme de connivence. On a constaté que l'euphorie s'étant emparée du marché des actions avait certes enrichi bien des investisseurs, mais qu'un groupe sélect de promoteurs, d'analystes, de banquiers et de dirigeants d'entreprise en a profité plus que quiconque en exploitant la naïveté et la confiance des petits investisseurs. Il s'agissait de gonfler artificiellement le cours des actions et de les vendre au sommet de leur valeur. Les dirigeants de ces entreprises, surtout lorsqu'ils sont titulaires d'actions préférentielles, tenteront de dissimuler les pertes si les affaires vont mal ou d'enregistrer des profits à court terme en prenant des risques inutiles aux dépens des intérêts à plus long terme de l'entreprise. Le danger pour eux était inexistant puisque le principe des régimes d'options d'achat d'actions est d'octroyer celles-ci à rabais par rapport à leur valeur réelle afin qu'elles puissent être exercées ultérieurement, quand le marché est plus favorable.

Les enquêtes ouvertes par diverses branches du gouvernement entre 2002 et 2004 au sujet des géants du capitalisme ne se comptaient plus: Enron, WorldCom, ImClone, Xerox, Adelphia, Global Crossing, Qwest, Tyco, Arthur Andersen, Merrill Lynch, Hollinger.

L'étendue des dégâts fit que c'est dorénavant la logique même du capitalisme patrimonial qui était mise en cause (Frémeaux, 2002). Non seulement ses acteurs, les millions de petits investisseurs, en ressortent-ils comme des victimes, mais la confiance envers cette assise du système capitaliste, l'action boursière, était fortement ébranlée. En effet, les titres boursiers sont des actifs intangibles. Lorsqu'un investisseur en achète, il acquiert donc un concept qui est l'appréciation potentielle de son actif. Or l'industrie des valeurs mobilières s'est avérée un maillon faible du système à cet égard, avec des conflits d'intérêts évidents entre les analystes et les départements des ventes et du financement corporatif au sein des firmes de courtage⁸⁰. Et les contre-pouvoirs potentiels de la *corporate governance* anglo-saxonne que constituent les cabinets d'audit, agences de notation, banques d'affaires, analystes financiers, investisseurs institutionnels et les médias furent autant de complices de l'exaltation qui accompagna la spéculation boursière des années 1990⁸¹. C'est que le monde de la finance est traversé par des conflits d'intérêts découlant de la double fonction de ses acteurs, souvent incompatible, de contrôle et de conseil des entreprises. La crise structurelle touchait donc certains éléments clés tels que la transparence des marchés et la fiabilité de la comptabilité d'entreprise (Plihon, 2003 : 83-84; Plihon, 2004 : 136-137; Aglietta et Reberieux, 2004 : 294).

Le parfum de scandale, les manipulations, la corruption affairiste, les délits d'initiés et les conflits d'intérêt qui sortaient au grand jour avec le retour sur terre de l'économie en

⁸⁰ C'est qu'un analyste est employé par une firme tirant le gros de ses revenus du financement corporatif et des fusions et acquisitions, surtout depuis que la déréglementation des années 1980 a produit une baisse des commissions sur les transactions effectuées par les petits investisseurs. Pour se gagner les faveurs des firmes examinées, les analystes recommandaient des titres qu'ils savaient de qualité douteuse. En outre, la libéralisation financière, en permettant un amalgame de la banque commerciale et la banque d'affaires, aura multipliée les occasions de conflits d'intérêts.

⁸¹ Des observateurs comme Kuttner (2002) Barber (2002) Rohatyn (2003a), Stiglitz (2002b) ou Madrick (2004) soulignent l'échec des institutions de la démocratie états-unienne, ces mandataires de l'intérêt public, qui furent assaillies par un véritable « assaut néo-libéral » durant près de trois décennies. Il en est résulté une confiance aveugle mais largement partagée envers les mécanismes du marché qui traitent, suppose-t-on, toute l'information disponible pour détecter et punir les éventuels imposteurs, en obviant la nécessité d'avoir des autorités régulatrices. En effet l'économie néoclassique voit les organisations comme un ensemble de contrats individuels où les jeux de coulisse, les conflits d'intérêt ou encore l'exercice du pouvoir à des fins personnelles ne sont pas des comportements humains prévisibles dans un contexte institutionnel donné mais constituent plutôt des aberrations (Madrick, op. cit.).

2001-2002 (et qui révèle le décalage existant entre le petit actionnaire - qui investit ses économies par foi dans l'entreprise - et les principaux acteurs du système qui profitent de leur position pour s'enrichir) ont alimenté le scepticisme envers les élites économiques des États-Unis, provoquant la plus importante réforme des mœurs de l'industrie financière depuis les années 1930, avec l'entrée en vigueur de la loi Sarbanes-Oxley (Rohatyn, 2002; Kalff, 2005 : 17-19). Celle-ci doit (ironiquement dans une perspective comparatiste des capitalismes) restaurer l'image ternie du monde des affaires états-unien en renforçant les règles de gouvernance afin d'accentuer la transparence et obliger les gestionnaires à rendre des comptes⁸².

Dans un tel contexte, rien d'étonnant à que la croyance voulant que le marché boursier a enrichi une partie importante de la population et que les années 1990 aient inauguré un capitalisme populaire soit un mythe (Henwood, 2003 : 22-24; Thurow, 2003 : 68). D'abord, seulement 48,6% des ménages avaient des actions en leur possession en 2004 et 67,5% de la valeur boursière appartenait aux 10% des ménages les plus riches⁸³. Ensuite, l'investisseur moyen avait accédé au marché –souvent encouragé par la frénésie spéculative - alors que celui-ci avait déjà atteint ou était près de son sommet, il a donc payé une prime pour ses actions. Une autre façon de mesurer cette illusion consiste à comparer la hausse moyenne enregistrée par l'indice S&P 500 de 1984 à 2002 (12,9%) avec les gains de la moyenne des fonds communs de placement (9,6%) et enfin ceux de l'investisseur moyen, qui se limitent à 2,7% selon la firme de recherche *Dalbar*⁸⁴. Cet écart serait attribuable aux frais d'administration qui grugent les bénéfices, mais surtout à la tendance des petits investisseurs à effectuer des rotations d'actifs au mauvais moment, en recherchant les produits vedettes sous l'influence, il faut dire, du marketing des fonds d'investissement. Aussi, peu de petits investisseurs ont l'audace de réinvestir de l'argent frais quand les marchés boursiers sont à un creux - le moment le plus favorable selon la logique - ayant trop à perdre sur le plan

⁸² Mais dans les faits, le capitalisme des marchés financiers est épargné dans sa substance puisque le mode de gouvernance en tant que tel reste fondé sur la rentabilité financière maximale (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 321-331; E. Cohen, 2005 : 371-372; Abeglenn, 2006 : 139).

⁸³ *Recent Changes in U.S. Family Finances : Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances*, Washington, Federal Reserve Bulletin, mars 2006, p. A19.

⁸⁴ « Survey of the Fund Management Industry », in *The Economist*, 5 juillet 2003, p. 6.

personnel pour se risquer d'aller à contre-courant⁸⁵. Il y a d'abord cette appréhension liée aux pertes comme le prédit l'économie comportementaliste mais aussi que les investisseurs ordinaires comprennent assez mal les rouages des marchés (Kalff, 2005: 58). Pas par faute d'intelligence selon Munnell et Sunden (2004): c'est tout simplement qu'entre un travail accaparant, l'éducation des enfants et les autres obligations de la vie quotidienne, ils n'ont pas le temps qu'il faut investir pour devenir des experts financiers.

Le déséquilibre qui existe entre les classes d'investisseurs est illustré par les rendements respectifs des diverses catégories de fonds sur le marché : par exemple les *hedge funds* (ou fonds de couverture)⁸⁶ dont l'objectif est de protéger les portefeuilles contre la volatilité des marchés boursiers et d'en optimiser le rendement en spéculant autant sur la baisse que sur la hausse des titres (Krugman, 1999: 118-120; Gilpin, 2000: 140-141; 336; De Courrège, 2003; Sauviat, 2004: 109; Artus, 2005: 101-113; Aglietta et Berrebi, 2007: 105-111). Ces fonds géraient près de 1200 milliards \$ aux États-Unis en 2006 et sont en général administrés par les meilleurs gestionnaires de l'industrie financière dont le volume d'affaires qu'ils apportent aux maisons de courtage est souvent récompensé en retour par des informations privilégiées⁸⁷. Depuis quelques années, ces professionnels de l'investissement dominent les marchés, souvent aux dépens des petits investisseurs, puisqu'ils sont capables de transiger rapidement en fonction de l'actualité ou des rumeurs et qu'ils agissent souvent en groupe, alors que les petits porteurs n'ont ni le temps ni le même accès à l'information pour se tenir au courant des dernières rumeurs et donc profiter des opportunités qui les entourent (Sauviat, 2004 : 107; Artus, 2005 : 89-90). Des fonds de couverture ont également obtenu la permission douteuse, de la part des grandes familles de fonds communs où ils investissent

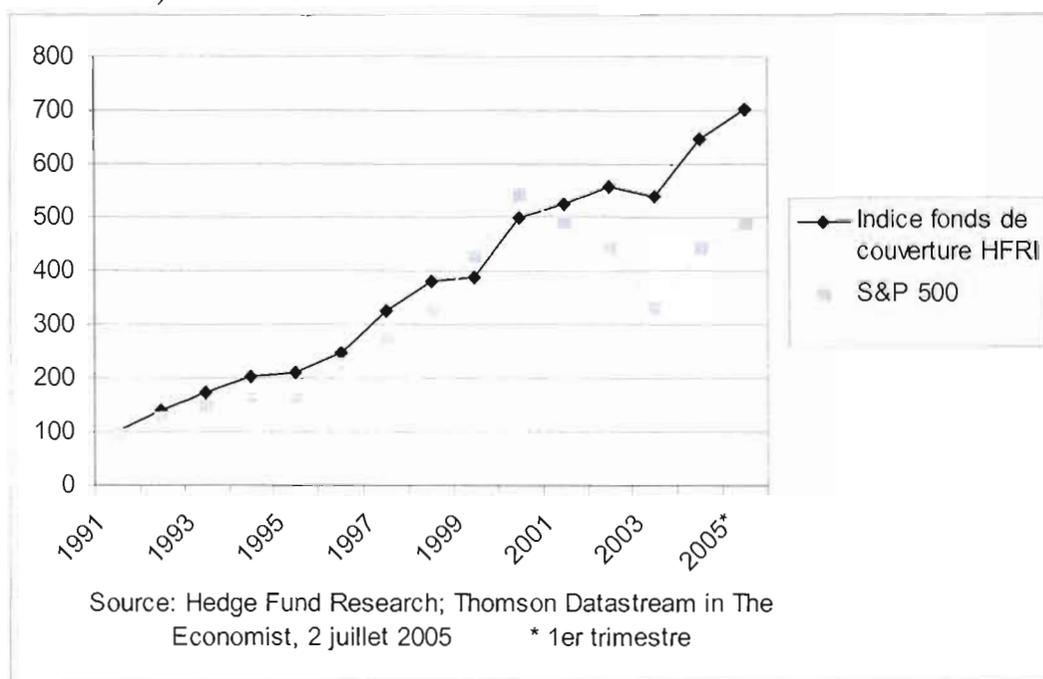
⁸⁵ Les investisseurs plus fortunés peuvent se permettre de payer pour les services de planificateurs financiers indépendants (et donc plus objectifs) pour les conseiller. Leurs actifs grandissent avec une gestion de portefeuille plus audacieuse, dont une partie sera investie dans des placements dits alternatifs comme les fonds d'investissements privés et les fonds de couverture. Leurs portefeuilles sont aussi mieux diversifiés géographiquement. En outre, la volatilité des portefeuilles en gestion privée est inférieure et la rotation des titres plus faible car leurs gestionnaires ne sont pas rémunérés selon le nombre de transactions effectuées.

⁸⁶ L'accès aux fonds de couverture est limité aux investisseurs possédant des actifs d'au moins un million \$, cette barrière à l'entrée étant liée aux risques inhérents des stratégies d'investissement.

⁸⁷ Marcia Vickers. « Meet The Most Powerful Trader on Wall Street You've Never Heard Of », in *Business Week*, 21 juillet 2003; Jenny Anderson et Rivas D. Atlas. « If I Only Had a Hedge Fund », in *New York Times*, 27 mars 2004).

beaucoup d'argent, de transiger après la séance officielle, influençant les cours artificiellement aux dépens des investisseurs ordinaires qui doivent composer avec une dilution des parts, une hausse des frais d'exploitation de ces fonds à cause de ces transactions répétées, la taxation de faux gains en capital et même une diminution des rendements (Zitzewitz, 2003; Sauviat, 2004 : 112). On voit sur le graphique suivant que les rendements des fonds de couverture se sont distingués après 2000.

Graphique 3.10: Rendement des fonds de couverture par rapport à l'indice de référence (base de 100 en 1990)



Tant que les retombées les plus négatives du capitalisme patrimonial (faillites, restructurations, insécurité d'emploi, inégalités) étaient encaissées par les salariés (souvent cols bleus) peu de gens s'en sont émus, si l'on en juge par l'euphorie qui s'était emparée des élites et des classes moyennes supérieures. Mais contrairement aux crises antérieures, dont le krach d'octobre 1987, les turbulences financières au tournant du millénaire se sont répercutées sur l'ensemble de l'économie : licenciements, faillites, récession. Avec l'effondrement des Bourses, les revenus actuels et futurs de la classe moyenne, ces piliers d'un hypothétique capitalisme populaire, devenaient incertains car eux seuls assument,

essentiellement, les risques liés aux fluctuations des marchés financiers chargés d'assurer le pouvoir d'achat futur des patrimoines (Duval, 2003 : 87; 108). Les conflits de classe ne sont pas révolus malgré une plus grande diffusion de l'actionnariat, la nouvelle césure se faisant entre les initiés (gestionnaires, banquiers, analystes, comptables) et les autres (salariés et petits actionnaires).

Si, pour les apologistes de la doctrine actionnariale, les malversations évoquées ne représentent que des cas isolés, ou des accidents de parcours si l'on veut, qui ne doivent pas remettre en question les vertus du capitalisme états-unien, des observateurs les ont imputées à des contradictions systémiques évidentes. Pour Thurow (2003 : 63-69) les crises et les excès sont inhérents au système capitaliste et c'est pourquoi des gardes-fou sont essentiels pour en canaliser l'énergie et les débordements liés à la cupidité, l'optimisme débridé et la mentalité de troupeau qui en sont le moteur mais aussi les conséquences. Les astuces et les scandales financiers selon lui, comme pour Aglietta et Rebérioux (2004 : 305) ainsi que Henwood (2003 : 32-36) Gréau (2005 : 178) et Peyrelevade (2005 : 69-71) sont emblématiques de la prégnance des marchés financiers et sont liés à une course frénétique visant à rencontrer des cibles irréalistes exigées par les analystes quand le cycle d'expansion arrive à son expiration normale.

La priorité accordée aux actionnaires (aux dépens de ceux qui produisent une valeur économique : les salariés) est pourtant un non-sens dans la mesure où peu d'entre eux ont un quelconque sentiment d'appartenance envers les entreprises dispersées dans leur portefeuille, surtout dans un monde caractérisé par l'instantanéité de l'information et les mouvements de capitaux en temps réel sur une base mondiale. En effet, bien des actionnaires minoritaires, opportunistes de nature, cherchent à s'enrichir rapidement en achetant un titre sous-évalué pour ensuite le vendre lorsqu'il atteint une cible de valeur. Et plus les marchés sont liquides, plus les actionnaires sont extérieurs aux entreprises. C'est-à-dire que contrôler ne veut plus

dire accompagner une entreprise mais transiger ses actions (Mintzberg et al., 2002; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 349; Abegglen, 2006 : 131-132)⁸⁸.

Ceci pose tout le problème de la gouvernance des entreprises dans le capitalisme actionnarial. Pour Duval (2003), Aglietta et Rebérioux (2004 : 354) ainsi qu'Abegglen (2006 : 131-139) il existe une contradiction inhérente dans ce système qui résulte de l'asymétrie informationnelle entre les différents acteurs ou parties prenantes à l'entreprise. Ainsi, les remèdes proposés par les chantres du système anglo-américain et par la loi Sarbanes-Oxley elle-même pour mettre fin à certains abus, et qui reposent sur la nomination de membres « indépendants » et donc extérieurs à l'entreprise, sur les conseils d'administration, ne solutionnent pas cette faille. Le capitalisme des *stakeholders*, tel qu'il existe au Japon ainsi qu'en Europe, permettrait de mieux contrôler à l'interne les agissements des chefs de direction, par le biais notamment de la « voix » accordée aux représentants des salariés sur les CA ou encore au sein des divers comités d'entreprise. Ces salariés, dont la valorisation de l'apport en capital humain dépend de la pérennité de l'entreprise et qui, de surcroît, sont familiers avec le métier et le marché de leur employeur, contrairement à des individus qui, étant indépendants, sont par définition distants de l'entreprise⁸⁹.

Le capitalisme financier a donc pénétré au coeur de la direction des entreprises en alignant les intérêts du personnel de direction en sa faveur. La notion de la création de valeur pour les actionnaires, qui devait régler la vieille problématique Berle-Means des coûts d'agence⁹⁰ en faisant correspondre les intérêts des chefs de direction avec ceux d'une multitude d'actionnaires dispersés, s'est toutefois retournée contre ces derniers aux fins de l'enrichissement personnel des premiers. On conclura facilement qu'en se comportant ainsi

⁸⁸ La période de détention moyenne des actions au New York Stock Exchange est en mode fortement raccourci: passant de sept ans en 1960, à deux ans en 1992 et à sept mois en 2006 (Krehmeyer et Orsagh, 2006 : 12; Allaire, 2007 : 16).

⁸⁹ La présence de contre-pouvoirs aux étapes cruciales du processus décisionnel est également un frein aux intrigues (Kalfi, 2005 : 145; Abegglen, 2006 : 134).

⁹⁰ Du terme *agency costs*, qui dans la littérature anglo-saxonne désigne les coûts (audits, rapports) engendrés pour les parties prenantes de la firme (notamment les actionnaires) pour surveiller les chefs de direction pour que leurs décisions soient conformes aux intérêts de tous et chacun. Il est généralement admis que, toutes choses étant égales, ces derniers ont une préférence systématique pour la croissance de l'entreprise, qui leur apporte plus de pouvoir et de prestige, aux dépens du rendement des actions.

comme des mercenaires plutôt qu'en mandataires soucieux de la croissance et de la stabilité de leur entreprise dans le temps, ces chefs de direction font mentir la rhétorique du capitalisme actionnarial qui voulait en faire des serviteurs de l'intérêt commun des actionnaires (Rancourt, 2002; Sauviat, 2004 : 116-117, Aglietta et Rebérioux, 2004 : 317-318; Abegglen, 2006 : 134-139). Leurs actes constituent également un démenti de l'utilitarisme libéral postulant que l'intérêt cynique des acteurs économiques produit le bien de tous. Sur le plan philosophique, plus fondamental, les écarts de conduite, et plus généralement la convoitise, remettent en question les fondements mêmes du libéralisme états-unien que sont la confiance, la responsabilité et le respect des règles, de même que la probité toute protestante qui rendait acceptable la variante états-unienne du capitalisme (Luttwak, 1999).

3.6 Les perspectives de la nouvelle économie aux États-Unis

Au-delà de la bulle spéculative, des contradictions et des fraudes, il semblerait que les plus beaux jours de la nouvelle économie soient derrière elle pour des raisons structurelles : l'omniprésence des NTIC en est venue à banaliser leur existence. De l'aveu même des acteurs du milieu, les secteurs de pointe auraient en quelque sorte atteint une certaine maturité qui va aligner leur taux de croissance sur celui, plus général, de l'économie états-unienne, ce qui n'est pas anodin compte tenu de l'influence des dépenses technologiques dans les gains de productivité aux États-Unis ces dernières années⁹¹. En effet, la part des TIC dans l'économie des États-Unis n'a presque pas bougé après 1997: les organisations entrent dans la phase d'assimilation des technologies et cherchent à rentabiliser les investissements déjà effectués⁹². De plus, la croissance de l'offre et les plus récentes innovations, comme les logiciels libres, ont fait reculer les prix de vente et donc l'attrait du

⁹¹ Mark Landler. « Titans Still Gather at Davos, Shorn of Profits and Bravado », in *New York Times*, 27 janvier 2003; Steve Hamm. « Tech Comes Out Swinging » in *Business Week*, 23 juin 2003; « Aperçu du marché du travail », in *La Revue du nouveau marché du travail*, CETECH, printemps 2003; Steve Lohr. « Can the Technology Industry Grow Bigger, Not Just Older ? », in *New York Times*, 26 avril 2004; p. 9; « Buttonwood : Memory Superhighway », in *The Economist*, 4 septembre 2004.

⁹² « Spending on Information Technology », in *The Economist*, 4 octobre 2003, p. 74.

secteur pour les investisseurs⁹³. Cette banalisation est attribuable au fait que les TIC, loin d'être les vecteurs d'un nouveau paradigme, sont devenues des facteurs de production ordinaires, bien que glorifiés, comme le furent à d'autres époques le chemin de fer, le télégraphe ou l'électricité (Carr, 2003). Après deux décennies où des équipements furent installés à un rythme effréné, les fonctions de base qui consistent à traiter, stocker et diffuser l'information sont maintenant disponibles sur une base universelle, du moins dans les pays développés. Et bien que les firmes continueront de s'équiper et de renouveler leur parc de NTIC, ne serait-ce que pour demeurer concurrentielles, elles ne bénéficient plus du même avantage stratégique lié à l'utilisation précoce des derniers modèles d'ordinateurs ou de logiciels⁹⁴.

3.6.1 Les dangers pour le leadership technologique

Un corollaire de la crise de confiance sur les marchés financiers que nous avons décrite, c'est la base de plus en plus fragile du leadership états-unien en matière de haute technologie. Les innovations financières, le capital de risque, les obligations à haut rendement, les offres publiques d'achat constituaient le moteur financier du boom technologique des années 1990. Cependant la suite des événements montre comment il est hasardeux de parier sur des produits dont les attentes sont fondées sur des promesses liées à un avenir plutôt lointain et sur du capital souvent intangible (Plihon, 2003 : 42-43). L'éclatement de la bulle technologique a déplacé le centre du pouvoir du côté des actionnaires. Ces derniers sont devenus très exigeants en matière de rendement et plus réticents à admettre des dépenses de développement dont les bénéfices attendus sont éloignés dans le temps et donc aléatoires (Berger, 2005 : 292-294; Krehmeyer et Orsagh, 2006). Si bien que ces dernières années, les grandes firmes technologiques, plus prudentes que jamais,

⁹³ Steve Lohr. « A Technology Recovery in Post-Exuberant Times », in *New York Times*, 26 octobre 2004.

⁹⁴ Mais d'autres expliqueront que les technologies industrielles servaient à fabriquer ou à transporter des matériaux physiques alors que les technologies de l'information ajoutent de la valeur aux produits et services avec des propriétés intellectuelles comme la publicité, les effets spéciaux au cinéma, les simulations biologiques, etc., et dont les possibilités sont infinies grâce aux progrès exponentiels en matière de traitement de l'information (Steve Lohr. « Has Technology Lost Its 'Special' Status? » in *The New York Times*, 16 mai 2003. David Kirkpatrick. « Stupid-Journal Alert, Why HBR's Views of Tech is Dangerous », in *Fortune*, 9 juin 2003).

étaient assises sur des liquidités fabuleuses dont elles ne savaient que faire, à part augmenter les dividendes versés à leurs actionnaires ou bien se lancer dans des fusions et d'acquisitions (qui obéissent avant tout à des impératifs financiers liés à la consolidation du secteur et au rendement sur l'avoir). Or certains experts s'inquiètent du fait que les firmes étrangères (surtout chinoises ou indiennes) qui peuvent compter sur des actionnaires patients, seront plus libres de prendre des initiatives et réaliser des projets qui, à la longue, pourraient laisser sur le carreau les firmes états-uniennes⁹⁵.

Idéalement, les politiques publiques pourraient jouer leur rôle et contrer l'impression que le leadership états-unien n'est plus ce qu'il était en matière de sciences et de technologies. Mais les dépenses de R&D (point de départ des innovations) du gouvernement fédéral ne suivent pas le rythme de la croissance économique, passant de 0,96% du PIB en 1992 à 0,67% en 2000, avant de rebondir quelque peu à 0,85% en 2003⁹⁶. Bien que globalement cet effort se compare honorablement avec celui des autres pays industrialisés, il est gonflé par les ressources énormes absorbées par le complexe militaro-industriel.

Il est par ailleurs difficile de poursuivre des recherches à la fine pointe sans disposer d'une masse critique de chercheurs. Or, de 1995 à 2002 le nombre de doctorats dans les sciences pures et en ingénierie a chuté de façon continue pour passer de 12,800 à 10,000 par année⁹⁷. En outre, 38% de ces détenteurs de doctorat qui oeuvrent aux États-Unis sont nés à l'étranger, tandis que 25,3% (52,4% dans la Silicon Valley) des entreprises du domaine des TIC fondées entre 1995 et 2005 comptaient au moins un immigrant parmi leurs fondateurs (Wadhwa et al., 2007). Cet aspect du *soft power* états-unien, qui a grandement contribué à son hégémonie économique (par l'utilisation à son profit de la matière grise d'origine étrangère) et culturelle (en inculquant les thèses états-uniennes à ces élites, qui parfois retournent chez elles ou qui poursuivront leur carrière dans les organismes internationaux) est menacé par la baisse des demandes d'admission universitaire chez les étudiants étrangers

⁹⁵ Steve Rosenbush. « Too Much Cash, Too Little Innovation », in *Business Week*, 18 juillet 2005; James C. Cooper. « The Real Economic Threat : Weak Capital Spending », in *Business Week*, 9 avril 2007.

⁹⁶ *The Knowledge Economy: Is The United States Losing Its Competitive Edge?* Washington, The Task Force on the Future of American Innovation, 16 février 2005, p.11

⁹⁷ Selon les chiffres du National Science Foundation publiés dans *Business Week*, 8 décembre 2003.

(depuis le resserrement des frontières après le 11 septembre 2001) et par un effort croissant des autres pays de l'OCDE, et de certains pays émergents, pour attirer ou simplement garder chez eux les talents scientifiques⁹⁸.

Le laisser-faire du gouvernement est aussi partiellement à l'origine du recul, lent mais constant, des États-Unis au chapitre de la diffusion et de la maîtrise des NTIC⁹⁹. De 2001 à 2005, les États-Unis sont passés de la quatrième à la douzième place en terme d'utilisation d'internet à haute vitesse selon l'OCDE¹⁰⁰. Pendant que l'administration Bush orientait l'action du gouvernement vers la guerre au terrorisme, et qu'il amputait la marge de manœuvre de celui-ci dans les autres domaines avec ses réductions d'impôts, le Japon et la Corée du Sud, avec des politiques publiques vigoureuses en la matière, ont accaparé le leadership d'internet et des technologies de 3^e génération véhiculées par la téléphone cellulaire (Bleha, 2005)¹⁰¹. Pour ce qui est de la position internationale des États-Unis dans les sciences, d'autres indicateurs, comme le nombre de brevets déposés ou l'origine des articles publiés dans les revues scientifiques, montrent que s'ils demeurent une référence, un rattrapage important fut accompli par les scientifiques européens et surtout asiatiques au cours des dernières années¹⁰². Toujours est-il qu'on peut constater avec l'aide du graphique

⁹⁸ Fareed Zakaria. « Rejecting the Next Bill Gates », in *Newsweek*, 29 novembre 2004, p. 33; Sam Dillon. « U.S. Slips in Attracting the World's Best Students », in *New York Times*, 21 décembre 2004; *The Knowledge Economy: Is The United States Losing Its Competitive Edge?* Washington, The Task Force on the Future of American Innovation, 16 février 2005, p.5.

⁹⁹ La *Federal Communication Commission* s'en remet aux forces du marché pour que soit diffusée la bande passante à haut débit. Cependant les conflits - propres aux systèmes politiques pluralistes - entre les divers intérêts mêlés au dossier (compagnies de câblo-diffusion, industrie de la téléphonie, fournisseurs de services internet, consommateurs) a fini par créer un marché fragmenté où chaque section est dominée par un monopole : il existe donc peu d'incitatif à l'innovation (Hall et Soskice, 2001: 31; Bleha, 2005).

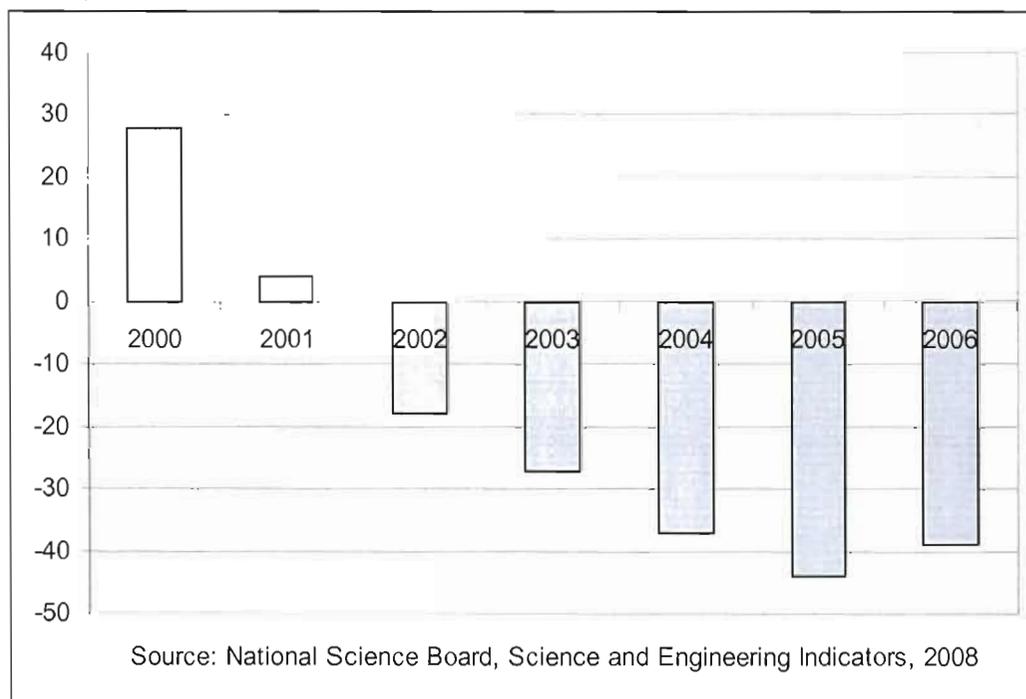
¹⁰⁰ OCDE. *OECD Broadband Statistics, December 2005*, Paris, 12 avril 2006.

¹⁰¹ Le Forum économique mondial, dans son rapport sur les technologies de l'information 2004-2005, faisait sauter pour la première fois les États-Unis du premier rang de son classement qui mesure la capacité des pays à exploiter la révolution internet et les nouvelles technologies, les reléguant à la cinquième position. La qualité déficiente du système d'éducation, le poids administratif et la pénétration inégale des nouvelles technologies sont en cause (World Economic Forum. *Global Information Technology Report 2004-2005*, Genève, mars 2005).

¹⁰² William J. Broad « U.S. Is Losing Its Dominance in the Sciences », in *New York Times*, 3 mai 2004; John Carey. « The Research Challenge », in *Business Week*, 11 octobre 2004; *The Knowledge Economy: Is The United States Losing Its Competitive Edge?* Washington, The Task Force on the Future of American Innovation, 16 février 2005, p.7-8.

3.11 combien le basculement en déficit du commerce des biens de haute technologie sert de fondement à la thèse du déclin industriel des États-Unis défendue par Todd (2003 : 66)¹⁰³.

Graphique 3.11: Commerce des États-Unis, produits de haute technologie, 2000-2006 (en milliards \$)



Enfin, la désindustrialisation qui affecte les États-Unis plus que tout autre pays développé, à l'exception du Royaume-Uni, aura des conséquences globalement néfastes pour l'innovation et de productivité puisque le rythme des changements technologiques y est plus prononcé que dans le secteur des services (McKinnon, 2004). Ce sont les innovations incrémentales, telles qu'on les produit dans un secteur comme la chimie, qui seront les plus touchées. Cette industrie a fermé des dizaines de sites de production aux États-Unis ces dernières années. Or, non seulement la chimie est-elle une industrie structurante, de par la qualité des emplois qui y sont offerts, mais elle représente également un pivot de l'innovation

¹⁰³ De façon plus globale, le déficit international pour les biens d'équipement est en baisse constante depuis 1998 alors qu'il affichait un solde positif de 1990 à 1997 (*Business Week*, 18 août 2003). Voir aussi à ce sujet: *The Knowledge Economy: Is The United States Losing Its Competitive Edge?* Washington, The Task Force on the Future of American Innovation, 16 février 2005, p.11.

et de la recherche et développement, autant pour la science fondamentale que pour la science appliquée¹⁰⁴.

3.7 Une réussite fragile

Si, comme nous avons vu, l'économie des États-Unis a connu un épisode triomphaliste vis-à-vis des autres économies industrialisées, cette réussite demeure fragile, sa compétitivité reposant sur les nouvelles technologies et les services spécialisés qui ne concernent finalement qu'une minorité des industries et de la force de travail (Boyer, 1997b:38; Thompson, 2004 : 31-32). La « renaissance économique » s'est inscrite dans un cadre institutionnel et une culture politique qui rendaient précaire ce redressement, à cause notamment des politiques à courte vue qui dominent le discours public. En appliquant une grille de lecture polanyienne aux États-Unis d'aujourd'hui, on peut voir dans le désengagement de l'État et les baisses d'impôts prônées par la coalition au pouvoir la racine d'un préjudice à la cohésion sociale et aux investissements collectifs pourtant favorables à la diffusion de la nouvelle économie une fois le démarrage amorcé (Boyer et Durand, 1998 : 137; 146; Thurow, 1999; Boyer, 2004 : 219). En effet, il a été démontré à travers l'histoire (nous l'avons relaté ailleurs) que le transfert des technologies n'est pas à proprement parler une question technique mais sociale, liée aux capacités d'absorption et de développement par une communauté.

La maldistribution des ressources n'affecte pas que les capitaux, elle concerne également le capital social et les infrastructures et constitue un frein à l'application optimale des innovations. Dans une société qui, plus que toute autre, valorise la consommation et l'individualisme, les États-Uniens épargnent peu (Rifkin, 2004 : 27; Schor, 2004). En conséquence, ils dépensent moins pour les immobilisations, les infrastructures publiques et autres biens non-marchands, mais ils gaspillent davantage en consommation ostensible de type privée (maisons surdimensionnées, voitures luxueuses) que les Japonais, les Européens ou les Canadiens (Martin et Schumann, 1997 : 266; R. Frank, 1999; Duménil et Lévy, 2004 :

¹⁰⁴ Michael Arndt. « No Longer the Lab of the World », in *Business Week*, 2 mai 2005.

86-87)¹⁰⁵. Le retrait de l'État et la réduction constante des investissements dans les activités publiques génératrices d'effets externes positifs depuis les années 1980 augurent mal pour l'avenir car les fondements de la nouvelle économie (Internet, R&D, éducation) furent justement le fruit d'un effort public important au cours de la Guerre froide, et plus tard lorsque la menace économique du Japon se faisait pressante (Porter et Van Opstel, 2001).

Le taux de participation assez faible qui caractérise le système électoral, constaté de prime abord chez les classes populaires - qui votent deux fois moins que les autres - encourage l'adoption de politiques avantageuses pour les classes supérieures (celles qui croient le moins dans l'interventionnisme de l'État en matière socio-économique) en particulier les intérêts économiques privés qui peuvent mobiliser suffisamment de ressources pour influencer les résultats des élections au Congrès ou d'une course à la présidence (Thurow, 1999b; C. Gordon, 1998; Skocpol, 2000; Henwood, 2003 : 81; Kupchan, 2004 : 385-387)¹⁰⁶. De plus, comme le soulignent T. Frank (2004) S. Halimi (2004) S. Spoiden (2005 : 27-28; 39-43; 163-164; 176) et K. Phillips (2008 : 89-90) la « guerre des valeurs » fabriquée par le Parti républicain, et qui monopolise souvent l'attention pendant les campagnes électorales, a pour effet de détourner l'attention de l'électorat (surtout les *single-issue voters*) des questions plus fondamentales comme l'économie, ce qui l'incite finalement à se prononcer sur des thèmes¹⁰⁷ avec lesquels il a plus d'affinités avec le discours conservateur qu'avec les « élites » libérales (médiatiques, artistiques et intellectuelles) proches du Parti démocrate. Mais c'est un marché de dupes puisque les Républicains, une fois arrivés au pouvoir, laissent bouillir les controverses à saveur culturelle ou morale (pour

¹⁰⁵ La consommation représente jusqu'à 70,0% de l'activité économique aux États-Unis, contre 58,9% au Canada (Raj K. Chawla. *L'emploi et le revenu en perspective*, Statistique Canada, no. catalogue 75-001-XIF, septembre 2007).

¹⁰⁶ Bernard et Saint-Arnaud (2003) ainsi que Milner (2004) expliquent comment, dans les sociétés à faible culture politique, les catégories les plus pauvres peinent à défendre leurs intérêts puisque leur manque de formation politique les exclut de la vie publique. A contrario, dans les sociétés social-démocrates comme la Suède où les compétences civiques sont plus fortes, la participation à la vie politique est plus active et mieux informée. Ceci favorise le progrès car la participation à la vie politique de citoyens moins nantis rend la société plus réceptive à leurs besoins. Dans un cercle vertueux donc, plus la population est informée et plus elle appuie des politiques progressistes qui contribuent à leur tour à garder la population informée et à favoriser la participation politique.

¹⁰⁷ On pense notamment au contrôle des armes à feu, à la criminalisation de la destruction du drapeau, à la recherche sur les cellules souches, à l'avortement, à la prière dans les écoles, ou encore les droits des minorités culturelles et sexuelles, en sus de la guerre au terrorisme.

les conserver intactes jusqu'aux prochaines élections) et s'appliquent surtout à mettre en oeuvre des politiques économiques favorables aux gens qu'ils représentent vraiment, c'est-à-dire les classes supérieures.

Aux États-Unis, le taux d'imposition assez modique a des répercussions sur le niveau médiocre de l'instruction publique et de la formation, une réalité qui de prime abord peut laisser indifférent ceux qui ont la possibilité de faire appel au secteur privé. Pourtant, voilà des piliers de la nouvelle économie dont les rendements sont en corrélation directe avec leur progression générale (Reich 1991; Lazonick, 1994; Thurow 1999: 273). La qualité de l'éducation est très inégale car financée par les municipalités et donc tributaire de la valeur des taxes foncières. Qui plus est, la forte croissance des frais de scolarité rend aujourd'hui problématique l'accès aux universités dont la démocratisation fut un vecteur de mobilité sociale après la Deuxième Guerre mondiale (Mistral et Salzmann, 2006 : 21-23). Il n'est pas étonnant alors que cette société très inégalitaire connaisse un sous-investissement du capital humain et qu'un adulte sur cinq y éprouve des lacunes au niveau de l'alphabétisation et des aptitudes de calcul, le taux le plus élevé parmi les pays développés avec le Royaume-Uni (Madrack, 2001b; D'Andrea-Tyson, 2004).

Certes, comme le souligne Madrick (2001a), si on additionne les programmes sociaux et les déductions fiscales disponibles par rapport au PIB, les dépenses sociales aux États-Unis équivalent celles de nombreux pays européens. Cependant il est vrai aussi qu'aux États-Unis une part bien plus grande se présente sous la forme de ces déductions fiscales (sur les hypothèques, les régimes de pension à frais partagés, l'assurance-santé privée) qui sont plus avantageuses à mesure que le contribuable avance dans les fourchettes d'imposition (ou encore selon l'ampleur des dépenses personnelles déductibles)¹⁰⁸. Ces déductions sont bien évidemment hors de portée pour les 40% de contribuables à faible revenu qui ne paient pas, ou presque pas, d'impôt sur le revenu. Le système états-unien donne seulement *l'impression*

¹⁰⁸ Duval (2003 : 18-19) souligne lui aussi que l'importance des organismes sans but lucratif, souvent d'inspiration religieuse, fait passer la part du non-marchand dans le PIB des États-Unis à un niveau proche des pays européens. La différence étant que les fonctions de cohésion sociale sont remplies en bonne partie par des organisations charitables plutôt que par l'État. La notion de droit est donc remplacée par celle de privilège, qui dépend de la bonté des autres.

que le gouvernement est moins interventionniste : c'est-à-dire qu'il permet de distribuer des largesses sans pour autant mettre sur pied de nouveaux programmes.

Hollingsworth (1996) observe qu'aux États-Unis, la concurrence n'est pas incompatible avec le délabrement social¹⁰⁹. Malgré la dégradation des infrastructures et la croissance des inégalités, quelques firmes dites « institutionnelles » se sont gagnées la loyauté, la confiance et la motivation de leurs employés - leur implication en somme - en appliquant des techniques de gestion des ressources humaines plutôt avant-gardistes. Il existe dans ces milieux une culture d'entreprise communautaire ou une micro-régulation qui tranche avec l'anomie caractérisant la société ambiante. Faute d'institutions associatives très développées pour assurer la coordination nécessaire à l'élaboration des technologies les plus avancées, des réseaux formés de laboratoires gouvernementaux, d'universités et de firmes innovantes ont émergé et porté la « nouvelle économie ». Mais ces réseaux reposent sur des assises institutionnelles plutôt rudimentaires qui ne touchent qu'à une minorité de la population. À plus long terme, elles sont donc insuffisantes en elles-mêmes pour maintenir le dynamisme de l'économie et la cohésion sociale. De plus, des inégalités persistantes finissent par remettre en question les fondements de la démocratie dans la mesure où une majorité de l'électorat doit sentir que le système lui est profitable, qu'il est juste et équilibré, pour justifier sa confiance en lui (Thurow, 2003 : 109-110). La montée du protectionnisme étant, par exemple, le symptôme d'un populisme et du ressentiment croissant envers la mondialisation (qui constitue une partie de l'équation).

Nous avons vu dans ce chapitre que le modèle états-unien est redevable à une rencontre singulière de facteurs (endogènes et exogènes) qui peut difficilement se transposer. Un marché intérieur gigantesque, une puissance militaire et diplomatique inégalée dans l'histoire de l'humanité; les politiques (Alan Greenspan, Bill Clinton); les éléments structurels et institutionnels (désuétude industrielle au sortir des années 1980, entrepreneurship, *start-ups*, disponibilité des capitaux, main-d'oeuvre corvéable); l'économie

¹⁰⁹ D'un point de vue macroéconomique, la stagnation des conditions de vie des salariés après la récession de 2001 n'a eu qu'un impact négligeable puisque les profits des entreprises, alors que la croissance substantielle des revenus des cadres, des professionnels et des actionnaires auront permis à l'économie des États-Unis d'enregistrer une assez forte croissance en 2004 et 2005 par le biais de la consommation ostentatoire de ces derniers.

mondiale (baisse en valeur des matières premières et du pétrole dans les années 1990, fluctuations des devises, valeur refuge du dollar) tous des facteurs qui ont contribué à une croissance (sans inflation) ayant permis aux États-Unis de moderniser leur appareil industriel et développer de nouveaux services.

Nous avons également souligné que des illusions statistiques causées par des méthodes de calcul hétéroclites ont parfois enjolivé les performances des États-Unis vis-à-vis de l'Europe et du Japon (productivité) ou du Canada (chômage)¹¹⁰. Des facteurs démographiques inédits jouent aussi en faveur des États-Unis et son économie, comme une immigration relativement forte comparé à l'Europe ou au Japon, de même qu'une présence assez importante des femmes sur le marché du travail. Et pourtant, on y trouve des déséquilibres sociaux (pauvreté, insécurité sur le marché du travail, criminalité) qui renvoient à des inégalités inhabituelles en Occident et qui demeurent une des facettes les moins reluisantes du modèle états-unien. La profonde crise financière de 2008 (résultat d'un régime de croissance tirée par le recours excessif au crédit qui compense pour la stagnation des salaires) en montre les limites. De plus, la surconsommation d'énergie et de ressources que suppose ce modèle fait douter de sa pérennité.

¹¹⁰ Le *Bureau of Labor Statistics* du gouvernement des États-Unis reconnaît qu'ajusté à ses concepts (par exemple, l'âge d'entrée dans la population active est de 15 ans au Canada contre 16 ans aux États-Unis) le taux de chômage canadien aurait été, à la fin des années 1990, inférieur de près de 1% par rapport au taux officiel (Sorrentino, 2000).

CHAPITRE IV

L'EUROPE CONTINENTALE ET L'ASIE : DES ÉCONOMIES MIXTES QUI S'ADAPTENT À LA MONDIALISATION SANS COMPROMETTRE LEUR SUBSTANCE

Dans ce chapitre, nous verrons comment les autres modèles de développement ont réagi et se sont finalement adaptés aux pressions nées de la mondialisation et de l'ascendant du modèle libéral depuis les années 1990. Le Japon et l'Allemagne notamment furent confrontés au doute quant à la viabilité de leurs modèles socio-économiques respectifs : dans le premier, les blocages politiques empêchaient que de nouveaux compromis institutionnalisés ne soient élaborés pour surmonter les déséquilibres consécutifs aux chocs de l'économie mondiale, tandis que le second était fragilisé par le vieillissement industriel, par les coûts de la réunification et par l'entrée en scène de la monnaie unique européenne qui transformait les conditions de la politique macroéconomique. Toutefois, parler de changement de modèle dans leurs cas impliquerait qu'ils aient opté pour des transformations d'une telle ampleur qu'elles en auraient altéré les principes, ce qui n'est pas encore vérifiable. Par ailleurs, certaines petites économies ouvertes sur le monde mais solidaires ont traversé la conjoncture avec un succès réel grâce à leur flexibilité et leur capacité de recomposition.

4.1 Les hauts et les bas du modèle allemand

Si l'Allemagne de l'Ouest affichait des qualités indéniables tant sur le plan social que du côté économique, à partir de la deuxième moitié des années 1990 l'économie de l'Allemagne réunifiée s'est mise à souffrir de faiblesses chroniques qui ont pesé lourdement sur la croissance: consommation intérieure amorphe, conservatisme, rigidité du marché du travail, délitement du consensus social, un certain manque de flexibilité incompatible avec une économie de services. L'innovation s'essouffait et la concurrence japonaise au sein des filières autrefois privilégiées faisait mal. L'économie allemande prit donc du retard non seulement vis-à-vis des États-Unis mais aussi vis-à-vis du reste du continent: taux de croissance annuel moyen de 1,3% seulement après 1990; nombre record de sans-emploi qui atteignit 4,4 millions en 2003; déficit public transgressant les impératifs du pacte de stabilité de l'union monétaire; dette publique dépassant les 60% du PIB; taux d'investissement

inférieur à la moyenne européenne (Bilger et Rugraff, 2004 : 7; Pesin et Strassel, 2006 : 77-89). Seul le bilan des exportations s'est bien porté, l'Allemagne ayant même dépassé les États-Unis à partir de 2003 comme premier exportateur mondial¹.

Un tel contexte soulève la question de la compétitivité du modèle socio-économique allemand, un débat qui concerne l'ensemble de l'Europe continentale avec ses institutions qui font intervenir des considérations d'ordre socio-politique dans l'organisation économique. C'est surtout dans les puissances de taille moyenne, qui ne disposent pas de la flexibilité des petites économies ouvertes ni du pouvoir d'influence des grandes puissances, que les systèmes sociaux et les rigidités semblent entraver le développement. Les champions nationaux de ces pays (Allemagne, France, Italie) devenus des monopoles, ont peu innové, contrairement aux petits pays qui ont toujours eu besoin de se réinventer, exposés qu'ils étaient à la concurrence. Quant aux grandes puissances, comme nous avons vu dans le cas des États-Unis (et dans une moindre mesure la Chine), la taille de leur marché et leur poids dans les institutions internationales leur donnent une certaine capacité de façonner leur environnement.

Mais les problèmes de l'économie allemande furent accentués par deux événements singuliers: la réunification avec l'ex-république fédérale, qui pèse sur les finances publiques, et l'union monétaire européenne qui affecta de façon négative (par sa rigidité) la politique monétaire de l'Allemagne réunifiée en limitant les possibilités de relance par la stimulation (Von Heusinger et Uchatsus, 2004; Bilger et Rugraff, 2004 : 7-8; Pesin et Strassel, 2006:

¹ Plusieurs raisons expliquent ce succès des exportateurs allemands. D'abord, la demande intérieure atone les obligea à miser encore davantage sur les marchés étrangers, avec notamment les pays émergents qui ont des besoins criants d'infrastructures. Du côté de l'offre, l'Allemagne profite d'une spécialisation sectorielle avantageuse alors que l'éclatement de la bulle technologique remit à l'honneur les industries plus traditionnelles (c'est-à-dire les industries manufacturières de pointe). Ses firmes continuent de prospérer en ciblant des créneaux très spécialisés qu'elles finissent par dominer sans partage grâce à leur expertise et leur fiabilité. Dans ces industries l'Allemagne se démarque avec une compétitivité hors prix grâce à sa capacité d'innovation dont fait foi ses investissements en R&D et ses dépôts de brevets (Annesley et al., 2004 : 82; « German Economy : The Darkest Hour Before Dawn », in *The Economist*, 6 août 2005, p. 63; Sandra Moatti. « Les succès 'made in Germany' », in *Alternatives économiques*, no. 248, juin 2006, p. 10-12).

101-106)². Pour l'Allemagne de l'Ouest le legs de la réunification avec un pays en banqueroute s'est en effet avéré très coûteux: 1250 milliards d'euros transférés vers l'Est entre 1990 et 2004 (l'équivalent de 4% à 5% du PIB par année en moyenne), un montant qui est surtout consacré à la consommation : pour payer les retraites, l'assurance-chômage, l'assurance-maladie. Au nom de la solidarité nationale, la réunification s'est faite sur la base d'un mark de l'Ouest pour un mark de l'Est, alors que du point de vue purement économique, un mark de l'Est ne valait que la moitié d'un mark de l'Ouest (Streeck, et Trampusch, 2005 : 176; Pesin et Strassel, 2006 : 83-84). On a de plus assisté, immédiatement après, à un boom provisoire de la construction qui, une fois revenu sur terre, ne pouvait que décélérer la croissance du PIB (même sur la base d'un taux normal d'activité).

La parité fictive s'est répercutée dans tous les aspects financiers du travail, des allocations de retraite³ et de la législation sociale, entraînant des dépenses plus élevées qui étaient supportées en grande partie par les contribuables de l'Ouest dont le fardeau fiscal s'est alourdi sans justification par rapport à la productivité ou la prestation des services, en même temps que les tensions inflationnistes étaient attisées et forcèrent la Bundesbank à relever ses taux directeurs. Avant la réunification, certaines rigidités du marché du travail ouest-allemand étaient compensées par la productivité et l'efficacité des firmes et de la main-d'œuvre. Mais cet équilibre fut déstabilisé par l'ampleur des transferts sociaux vers l'est qui a maintenu cette parité artificielle des niveaux de vie et contribué à la détérioration de la compétitivité-prix des produits allemands (Henriot, 2000 : 242; Brender et Pisani, 2003; Guieze et Hermez, 2003 : 21; Kalff, 2005 : 206; Vergnaud, 2006 : 16; Pesin et Strassel, 2006 : 78-79). Nonobstant ce passage difficile, Bilger et Rugraff (2004 : 10) estiment qu'à plus long terme le refus des inégalités spatiales à l'origine de ce choix d'une société solidaire pourrait s'avérer payant. En permettant par exemple d'éviter la dualisation du pays et en

² Le passage à l'euro eut pour effet d'uniformiser les taux d'intérêt entre le continent et l'Allemagne qui a longtemps affiché des taux d'inflation et d'intérêt relativement faibles et perdait ainsi un avantage comparatif. L'austérité, qui fut la marque de commerce de la *Bundesbank* et qui anime aujourd'hui la Banque Centrale européenne, pèse d'autant plus que l'union monétaire a de facto aboli les politiques monétaires nationales (taux d'intérêt et taux des changes) et que les déficits budgétaires autorisés le sont en fonction des critères de convergence établis dans un contexte de croissance économique assez forte, mais qui peuvent se transformer en véritable carcan dans le cas contraire.

³ L'évolution défavorable de la pyramide des âges et un système de retraite plutôt généreux exercent une ponction considérable sur les finances publiques allemandes.

favorisant la création à l'Est d'un appareil productif moderne qui pourrait s'avérer compétitif dans le commerce intra-allemand et international. Pour Kalff aussi (2005 : 207) ces investissements dans la réunification allemande, combinés à l'entrée des pays de l'Europe orientale dans l'UE, augurent très bien pour l'avenir de l'Allemagne qui deviendrait le pivot au sein du Nord-Est de l'Europe d'un vaste marché (Benelux, Scandinavie, Autriche, Suisse, pays baltes) de plus de 150 M de consommateurs solvables possédant un niveau d'éducation enviable.

Certains analystes comme Uterwedde (2003) et Vergnaud (2006 : 17-18) identifient cependant des problèmes structurels propres à l'économie allemande, comme son retard dans l'économie du savoir. Les dépenses en éducation sont à la traîne par rapport à ses voisins, tandis que la structure industrielle, avec le poids prépondérant des industries traditionnelles, aurait du mal à s'arrimer aux nouveaux secteurs de croissance. Également au banc des accusés : le niveau des impôts effectifs sur le travail, qui a certes permis de financer les transferts sociaux vers l'Allemagne de l'Est, mais ce faisant se trouve à être parmi les plus élevés de l'OCDE. Ce « coin fiscal » fait qu'un salarié moyen ne touche en réalité que la moitié de ce qu'il coûte à son employeur, contre 70% aux États-Unis (Wurzel, 2003; Pesin et Strassel, 2006 : 130).

Une autre explication au ralentissement de l'économie allemande faisait porter le blâme sur les effets pervers induits par le coût historiquement faible du capital, qui aurait finalement encouragé le surinvestissement dans les années 1990. Selon certains économistes, c'est donc le marché allemand des capitaux (axé sur l'investissement et non sur le rendement) qui le distingue de ses voisins européens, et non le marché du travail supposément rigide⁴. Le coût du capital y était estimé à deux points de pourcentage plus bas que dans le reste de l'Europe à la fin des années 1990⁵. Les firmes allemandes ont donc fait beaucoup d'efforts

⁴ *The Economist*. « Why the German Economy Performed so Much Worse than the Rest of Europe », 21 février 2004.

⁵ Ce faible coût du capital peut s'expliquer par les garanties gouvernementales qui servent de caution aux banques publiques sur les marchés, mais aussi par la prime de risque dont était exempte l'Allemagne grâce au statut de devise-étalon qui était celui du *deutschmark* en Europe. Les crédits contractés en francs ou en lires par exemple devaient subir une majoration des taux. Ce privilège a naturellement disparu avec l'union monétaire (Von Heusinger et Uchatsus, 2004 : 5).

entre 1991 et 2002 : les investissements privés atteignaient 21% du PIB en moyenne contre 18% dans le reste de l'UE et 15% aux États-Unis. Mais depuis que leurs actionnaires poussent les banques privées à améliorer leurs rendements et que la Commission européenne a ordonné l'abolition graduelle des garanties publiques dont bénéficient les banques d'État, le coût du capital subit un processus d'ajustement à la hausse qui déprime l'investissement et donc la croissance⁶.

4.1.1 L'avenir du modèle « rhénan »

Si l'unification monétaire et la mondialisation mettent en lumière certains handicaps du modèle rhénan, la cogestion et la culture de coopération contribuent plus qu'elles ne nuisent à la performance des exportateurs. Elles justifient, comme nous l'avons souligné dans le chapitre 2, le développement du capital humain et les investissements fortement capitalisés, tandis qu'une progression modérée des salaires⁷ et le rattrapage des prix à l'exportation sur les marchés ont contribué (avec les efforts de prospection et un tissu de PME rompues aux exportations) au redressement de la compétitivité extérieure de l'Allemagne à partir de la fin des années 1990 (Wurzel, 2003 : 14; Henriot, 2000 : 246; Von Heursinger et Uchatsus, 2004; Pesin et Strassel, 2006 : 145-158; Barel et al., 2007 : 406-407). C'est pourquoi Flecker et Schulten (1999) ainsi que Hall (2002 : 265) font valoir que la

⁶ Une autre explication à la raréfaction du crédit suggère que la fin du boom post-réunification, de même que les complications liées à l'union monétaire, ont pesé sur le bilan des banques, ce qui aurait accentué leur prudence (Von Heursinger et Uchatsus, 2004 : 6).

⁷ On insiste beaucoup parfois sur la baisse relative des coûts du travail en Allemagne depuis quelques années, présentant ce phénomène comme un exemple de convergence vers des normes de gouvernance plus libérales (voir par exemple Pesin et Strassel, 2006 : 148 et « Germany's Economy : Back Above the Bar Again », in *The Economist*, 14 juin 2007). Il est vrai que les coûts unitaires du travail ont diminué substantiellement depuis 2001, mais cela faisait suite à une progression rapide au cours des années 1990, bien documentée par Thelen et Van Wijnbergen (2003) qui expliquent comment les syndicats ont profité, lors des négociations collectives de branche, du manque de cohésion parmi les associations d'employeurs, divisées qu'elles étaient entre leurs membres plus soucieux de paix sociale (parce qu'ils misaient sur la qualité plus que sur le prix et/ou sur la production à flux tendu) et ceux, plus sensibles aux coûts, qui auraient souhaité plus de fermeté. Mais ce fut une victoire à la Pyrrhus des syndicats, car à la fin certains employeurs ont choisi de quitter le processus centralisé de négociations, produisant donc plus de disparités parmi les conditions de travail. Toujours est-il que les coûts du travail en l'Allemagne demeurent les plus élevés du G7, avec une moyenne de 33 US\$ l'heure dans l'industrie en 2005, contre 25,66 US\$ au Royaume-Uni; 24,63 US\$ en France; 23,82 US\$ au Canada; 23,65 US\$ aux États-Unis, 21,76 US\$ au Japon et 21,05US\$ en Italie (*Chartbook of International Labor Comparisons*, Washington, United States Department of Labor, juin 2007, p. 22).

mondialisation ne remet pas en question le modèle allemand sur le plan macro-économique, celui-ci ayant toujours profité de son ouverture sur le monde. Aujourd'hui encore, le système productif allemand semble avoir réussi son insertion dans l'économie mondiale, alors que dans un jeu à somme positive il a élargi sa base territoriale sans remettre en cause ses fonctions stratégiques, en même temps que les firmes étrangères tendent à s'intégrer dans le système allemand de production et d'innovation (Lallemant et Uterwedde, 1999 : 158; Schmitt, 2003, Annesley et al., 2004 : 78). À la fin, l'industrie allemande, avec son type de spécialisation axé sur les produits sophistiqués et à forte densité de capital où elle finit par dominer grâce à son expertise et sa fiabilité, demeure moins vulnérable que d'autres (on pense à l'Italie) face, par exemple, aux délocalisations vers les PVD (Annesley et al., 2004 : 82). Dans la mesure où la technologie et la main-d'œuvre allemande continuent de se distinguer, la compétitivité des entreprises n'est donc pas un problème⁸.

Donc la question qui se pose pour l'économie allemande n'est pas de savoir comment déréglementer tous azimuts mais plutôt de préserver l'essentiel et maximiser les atouts institutionnels propres au modèle rhénan. Cependant, sur le plan micro-économique la mondialisation peut amener une érosion de certaines facettes du modèle. Par exemple, le système des négociations collectives centralisées, qui a permis des différentiels de revenus assez faibles entre les travailleurs, est inégalement appliqué⁹. Traditionnellement, les négociations étaient menées au niveau régional et sectoriel. Dès qu'un accord était conclu dans une région ou un secteur ciblé, il faisait figure de pilote pour tous les autres, le but étant d'éviter que la concurrence se fasse au niveau des coûts du travail. Mais dans certaines industries, là où les occasions de sortie sont plus évidentes, les firmes disposent maintenant d'échappatoires qui leur permettent de renégocier localement des clauses qui étaient réglées

⁸ La productivité, reflet de la densité du capital physique et des qualifications de la main-d'œuvre, demeure largement supérieure en Allemagne vis-à-vis, par exemple, du Royaume-Uni plus libéral (Hoffman, 2005 : 31). On estime ainsi que le capital physique employé par heure de travail est de 37% supérieur en Allemagne par rapport au Royaume-Uni, si bien qu'en 2003 le PIB par heure travaillée était de 2,3% supérieur à la moyenne de l'Union européenne en Allemagne tandis que le Royaume-Uni affichait un déficit de 11%. Quant à la qualité de la main-d'œuvre, la moitié environ de l'avantage allemand en terme de productivité par rapport au Royaume-Uni s'explique par les compétences supérieures en lecture et en capacité de calcul des salariés allemands.

⁹ Le pourcentage des salariés couverts par des ententes de branche en Allemagne de l'Ouest est passé de 72% à 61% entre 1995 et 2002, et de 56% à 35% en Allemagne de l'Est (Thelen et Kume, 2006 : 24).

sur des bases sectorielles. Pour Flecker et Schulten (1999) Amable (2005 : 323) ainsi que Thelen et Kume (2006 : 21-27) la tendance est donc à la décentralisation, et la question qui se pose est de savoir si les réformes auront l'aspect d'une décentralisation qui sera organisée (la négociation d'entreprise se produit au sein de l'accord de branche) ou désorganisée (la négociation d'entreprise remplace les accords de branche).

Aussi, bien des économistes souhaitent voir un marché du travail allemand davantage libéralisé pour encourager la création d'emplois précaires comme antidote au chômage (Vergnaud, 2006 : 18). Par contre d'autres analystes, en accusant plutôt les causes macro-économiques pour la crise de l'emploi, soulignent que le taux de chômage allemand était plus faible qu'aux États-Unis au début des années 1990 malgré l'écart important qui existait entre les deux systèmes au niveau des législations (Marshall, 2000 : 21). Et bien qu'on présente souvent le marché du travail états-unien, plus fluide et moins réglementé, comme étant moins susceptible de produire de l'exclusion, les chiffres de l'OCDE cités par Mishel et al. (2006) montrent que le taux de chômage des individus les moins scolarisés est pourtant plus élevé aux États-Unis que dans la moyenne des autres pays de l'OCDE, autant en termes absolus que relativement aux individus les plus scolarisés. Il reste que le marché du travail allemand est de plus en plus caractérisé par une fracture opposant les syndiqués traditionnels (essentiellement des chefs de famille masculins) qui s'en tirent plutôt bien, et ceux qu'on pourrait appeler les exclus : jeunes, immigrants, les femmes dans une certaine mesure, et les travailleurs non qualifiés dont l'insertion se fait difficilement à cause des coûts relativement élevés du travail, ce qui déstabilise le système de concertation (Streeck, 2001; Hall, 2002 : 273). La rigueur de la législation allemande sur la protection de l'emploi s'est quand même assouplie - pour les emplois temporaires surtout - même si elle demeure beaucoup plus restrictive que la législation des pays anglo-saxons (Henriot, 2000)¹⁰. C'est pourquoi les restructurations d'entreprise et les licenciements collectifs demeurent beaucoup plus rares qu'en milieu anglo-saxon, les patrons essayant d'obtenir plus de souplesse et de productivité

¹⁰ En 2003, selon l'indice synthétique de la rigueur de la loi sur la protection de l'emploi élaboré par l'OCDE (*Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2006*, p. 100) c'est la France qui, parmi les pays du G7, avait le degré de protection le plus élevé, avec une note de 2,85 sur une base de 6; suivi de l'Allemagne avec 1,95; l'Italie 1,9; le Japon 1,75; le Canada 1,15; le Royaume-Uni 1,1; et les États-Unis 0,65.

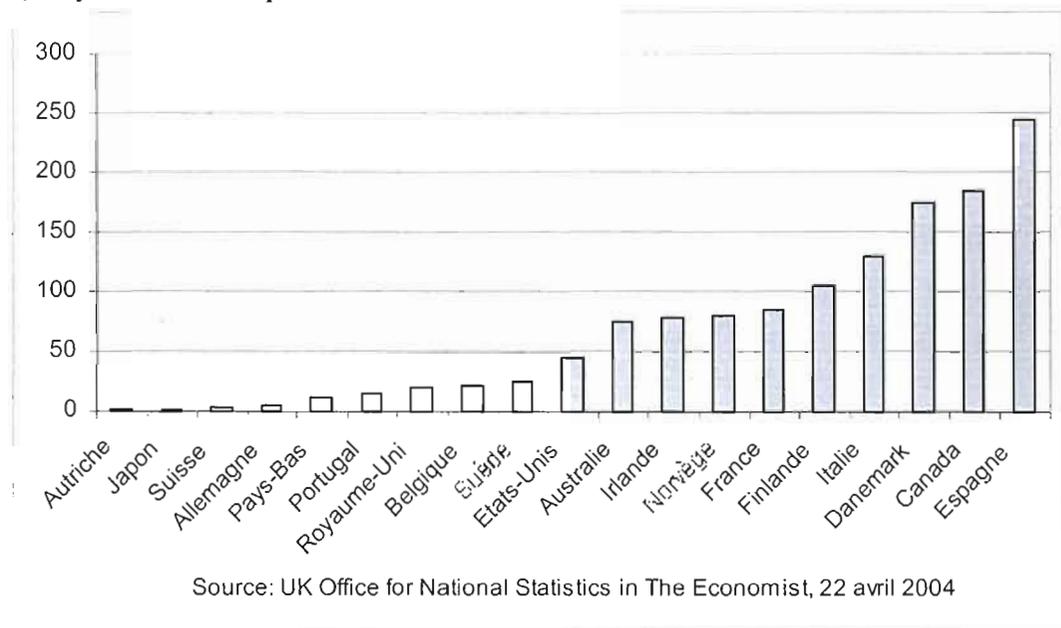
de la part des salariés avant d'opter en dernier recours pour des mises à pied, qui du reste fonctionnent souvent par attrition (Annesley et al., 2004 : 77-89; Vogel, 2006 : 151-156).

À ce sujet, Thelen et Kume (2003) ainsi que Vogel (2006 : 75-77) prônent un peu de recul face aux titres sensationnels des médias qui, se fiant à certains exemples bien visibles de reculs syndicaux, concluent (dans un élan de *wishful thinking* bien souvent) à la fin du modèle allemand et donc sa confluence inévitable avec le modèle libéral. En fait, ces quelques exemples sont plutôt marginaux (limités surtout aux PME avec des reins moins solides) tandis que, généralement, les firmes plus importantes préfèrent la stabilité qui vient avec le système traditionnel et elles sont prêtes à envisager des réformes dans la continuité avec les structures actuelles afin de préserver leurs avantages comparatifs. Quant à la capacité de résistance des organisations syndicales devant l'introduction de réformes plus favorables à une culture de l'actionnariat, le bilan est nuancé. C'est-à-dire que les syndicats n'ont pas été en mesure de les bloquer même s'ils en ont influencé les modalités (G.Jackson, 2003 : 290-291).

Les négociations sectorielles ont ceci de positif pour les employeurs en ce qu'elles ont historiquement empêché la surenchère des demandes syndicales et que l'uniformisation des salaires n'incite pas leurs salariés (dans lesquels ils ont beaucoup investi) à se vendre au plus offrant (Hall et Soskice, 2001 : 24-25). De plus, la négociation collective centralisée permet de discuter les aspects les plus controversés, comme la redistribution, à un niveau supérieur. Les conflits industriels sont donc dépersonnalisés, ce qui contribue à maintenir un climat de travail serein dans les établissements. Reflétant cette culture du compromis, l'Allemagne connaît une paix industrielle presque inégalée (graphique 4.1). En outre, certaines caractéristiques de la production contemporaine, comme la qualité, la fiabilité, la flexibilité et la capacité d'ajustement reposent pour beaucoup sur des relations stables et un engagement mutuel avec la force de travail. De plus, les chaînes de production où les stocks sont gérés avec des méthodes juste-à-temps se veulent particulièrement vulnérables face aux interruptions de travail. Donc, une décentralisation des négociations collectives engendrerait, du point de vue des employeurs, une expansion des prérogatives des comités d'entreprise, une plus grande intervention des pouvoirs politiques et judiciaires dans le processus de

négociation, plus de militantisme syndical dans les établissements et donc une forte probabilité que des arrêts de travail se produisent plus fréquemment et que les salaires deviennent un enjeu prioritaire (Thelen et Kume, 2003 : 199). Les employeurs, loin de vouloir une déréglementation à tout prix, cherchent davantage, la plupart du temps, à maintenir les bénéfices qu'ils retirent des négociations centralisées, tout en souhaitant des aménagements (sur le plan local, dans l'organisation du travail par exemple) qui leur permettraient de s'ajuster plus rapidement aux conditions changeantes des marchés. Les systèmes nationaux de relations industrielles comme celui de l'Allemagne sont donc influencés par beaucoup d'autres considérations que la mondialisation (Thelen, 2001 : 71-79; 84-85; Thelen et Kume, 2003; Thelen et Kume, 2006).

Graphique 4.1: Divers pays, journées perdues pour cause de conflit de travail, par 1000 employés, moyenne annuelle pour 1993-2002



Quant aux ajustements industriels, avec la notoriété des firmes allemandes pour les innovations incrémentales (appliquées aux procédés de fabrication) rien ne les empêche de bonifier les mandats de leurs installations de R & D aux États-Unis ou au Royaume-Uni si

elles veulent profiter des innovations plus radicales qui émergent dans ces pays¹¹. Au niveau organisationnel Jurgens (2003 : 228-229; 235), qui a étudié l'industrie de l'automobile, constate que le modèle productif allemand, bien qu'ayant intégré des pratiques étrangères (essentiellement japonaises) conserve ses principes de base, notamment quant à la formation de la main-d'œuvre et les relations de travail. Quant aux marchés financiers; la déréglementation est certes perçue comme le cheval de Troie du libéralisme. Mais en Allemagne, comme ailleurs, les scandales financiers locaux et ceux des États-Unis permettent au modèle de mieux se défendre vis-à-vis des pressions idéologiques du libéralisme (Uterwedde, 2003 : 38).

4.1.2 La propriété des entreprises

Si le capitalisme rhénan lui-même semblait sur la défensive quand le géant des télécommunications *Mannesmann* fut acquis, grâce à une OPA hostile, par la britannique *Vodafone* en 2000, on a enregistré finalement très peu d'OPA hostiles depuis et encore moins d'OPA transfrontalières. Au contraire, le tollé qui s'en est suivi a provoqué une prise de conscience au sujet de la vulnérabilité des firmes allemandes et Berlin a bloqué une directive de l'UE qui aurait facilité ce genre d'acquisition en donnant plus de pouvoir aux actionnaires (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 100; E.Cohen, 2005 : 349-350). A contrario, les entreprises qui veulent se départir de leur participation au capital-action d'une autre société n'ont plus à payer une taxe prohibitive sur leurs gains en capital depuis 2002. Une mesure qui devait accélérer la restructuration de l'économie en favorisant la désagrégation des participations croisées au cœur du capitalisme allemand (Astier et Robert, 2003 : 6-7; Pesin et Strassel, 2006 : 168). D'autres anticipaient par contre que cette mesure fiscale ne concernerait que les

¹¹ Parallèlement, les FMN étrangères investissent de plus en plus dans les activités de R & D effectuées par leurs filiales en sol allemand, profitant des qualités ou des dotations factorielles qu'elles trouvent dans ce pays. Ainsi, la répartition sectorielle de leur effort de recherche épouse sensiblement celle des firmes allemandes elles-mêmes, avec une forte concentration dans les secteurs de la mécanique, de la chimie, de la construction automobile et de l'ingénierie (Belitz, 2005)

sociétés anonymes, alors que l'Allemagne n'est pas le pays des actions mais plutôt des PME à propriété familiale (Vogel, 2006 : 152-153)¹².

Toujours est-il que l'étude de Kogut et Walker (2004) sur la restructuration du capital allemand au cours des années 1990 montre que de vouloir désintégrer le réseau allemand de propriété des entreprises n'est pas une mince affaire. On aurait pu s'attendre à ce que la volonté des banques commerciales de distendre leurs liens avec les entreprises non-financières¹³, de même que l'adoption de lois plus favorables à la régie d'entreprise de type anglo-saxonne par le gouvernement Kohl (qui voulait récompenser son allié du Parti libéral) n'érodent les formes traditionnelles de gouvernance en faveur des investisseurs institutionnels, majoritairement anglo-saxons, qui représentent, comme le soulignent Useem (1996), Perraton et Clift (2004 : 225-231) Gréau (2005 : 200-201), E. Cohen (2005 : 337-339) ou Tiberghien (2007 : 35), les principaux vecteurs, partout dans le monde, du « capitalisme des actionnaires ». Les graphiques ci-dessous montrent cependant que la structure de propriété des actions cotées demeure distinctive selon les pays : le modèle libéral étant caractérisé par une grande dispersion de la propriété, avec des marchés boursiers liquides et une domination des fonds d'investissement¹⁴.

Bien que les nouvelles lois allemandes aient permis la restructuration du capital des firmes et qu'elles garantissent une meilleure protection des actionnaires minoritaires, elles

¹² Les actions boursières ne représentent que 20% du capital des PME allemandes contre 35% en France et aux Pays-Bas et 45% aux États-Unis (*The Economist*, 1^{er} novembre 2003, p. 92).

¹³ Les grandes banques privées allemandes se sont éloignées de leur mission traditionnelle dans les années 1990 en prenant le chemin de l'expansion internationale, en plus de se rapprocher du modèle bancaire anglo-saxon axé sur la finance pure. Or devant le peu de succès obtenu par cette stratégie, elles ont commencé, notamment *Commerzbank* et *Deutsche Bank*, à se replier sur leurs points d'ancrage du marché allemand comme la banque universelle, qui passait par une réduction de leurs opérations à New York, Londres et Tokyo (Mark Landler. « Major Bank in Germany Cutting Back Its Trading », in *New York Times*, 10 novembre 2004; « Commerzbank: The Bank That Shrank », in *The Economist*, 13 août 2005, p. 62).

¹⁴ Autre façon d'aborder les distinctions entre les marchés de capitaux: en 2004 les actifs des banques européennes représentaient 28,000 milliards \$ selon le FMI, ou deux fois et demi la valeur totale du marché privé des titres de dettes et trois fois la capitalisation des marchés boursiers. À l'inverse, les banques états-uniennes possédaient pour 8,500 milliards \$ d'actifs, ce qui représentait la moitié du marché privé des titres de dettes et la moitié également de la capitalisation boursière (« What Single Market ? », in *The Economist*, « Survey of International Banking », 20 mai 2006, p. 14-15).

n'ont pas mené à de grands bouleversements car les participations croisées entre les firmes et les institutions financières ne sont pas interdites. Or il s'avère que ce sont les landers allemands, avec les banques publiques régionales¹⁵, qui ont rempli une bonne partie du vide laissé dans le capital des entreprises par le désinvestissement des banques commerciales. Par là, elles ont voulu influencer le processus de restructuration et préserver un certain degré de coordination au niveau local ou régional. Kogut et Walker en viennent à la conclusion que la restructuration a plutôt renforcé les réseaux, comme c'est généralement le cas lorsque la vente des actions se fait entre « amis » puisque ceux-ci s'élargissent¹⁶, alors que Vogel (2006 : 151-156) insiste sur la manipulation du nouvel environnement faite par les banques et les firmes industrielles pour renégocier leurs relations qui demeurent essentielles¹⁷. D'un

¹⁵ En fait, le système bancaire reste dominé par les institutions publiques : *Landesbanken, Sparkassen*, caisses d'épargne, mutualistes et coopératives (Verdier, 2001 : 34; Astier et Robert, 2003 : 7; Vitols, 2003 : 251; Pesin et Strassel, 2006: 163-164). Elles détiennent une part de marché aussi élevée que 75% dans la banque de détail et gèrent la moitié de l'ensemble des dépôts bancaires. Ces institutions sont utilisées pour soutenir des projets industriels mais servent aussi de banques commerciales. Leur gestion n'obéit pas exclusivement aux impératifs de rentabilité car elle tient compte du développement local. La Commission européenne y voit une forme de subside déguisée : les garanties offertes par les provinces allemandes et les municipalités permettant à ces institutions de se financer à des taux « artificiellement » favorables et de prêter en retour selon des conditions plus avantageuses que celles du marché. Mais il existe une forte résistance politique au découplage des landers et de ces banques, dont la plupart sont protégées de toute privatisation par les législatures régionales (Burgmeier et Henry, 2003; « German Banks : Slow Motion », in *The Economist*, 12 janvier 2008, p. 66). Si la CE avait décrété la fin des garanties publiques pour 2005, la réponse des banques publiques fut de procéder à des fusions, sources d'économies d'échelle qui ont raffermi leur cote de crédit. À la fin selon Vitols (2003 : 260) il est fort probable que l'évolution du système financier allemand soit marquée par une bifurcation des grandes banques privées, qui s'internationalisent pour profiter de la libéralisation des systèmes financiers allemand et international, et des banques locales (publiques et associatives) qui continueront de servir les PME et les ménages plus modestes en demeurant autant que possible à l'abri des forces du marché.

¹⁶ Kogut et Walker (2001) soutiennent que l'existence des réseaux de propriété spécifiques à la plupart des pays capitalistes avancés devrait nous inviter à la prudence au sujet de la convergence annoncée avec la globalisation des capitaux. Il est en effet dans la nature des réseaux que leurs membres veuillent en préserver l'autonomie et la cohésion interne. Certes les réseaux évoluent, mais dans la lignée de leurs structures historiques. Les effets de la mondialisation sont donc filtrés par ces acteurs locaux qui parviennent à se saisir de toutes les ressources et les occasions indispensables à la préservation de la structure nationale de propriété. La mondialisation agit donc en incitant à la restructuration, mais sans parvenir à ébranler la structure historique des réseaux de propriété.

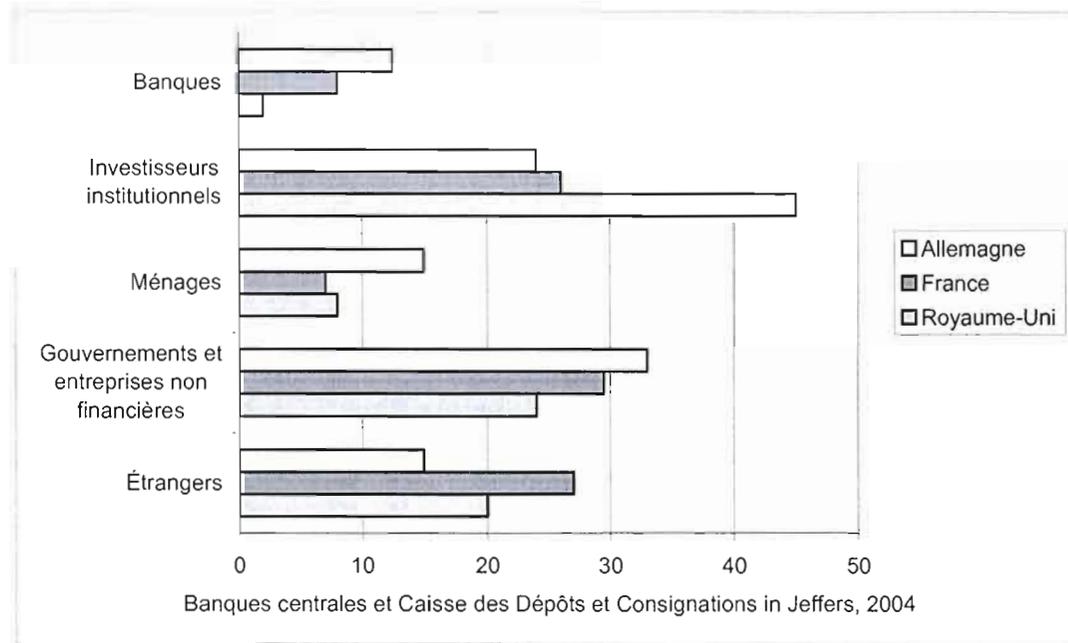
¹⁷ Aujourd'hui encore, notent Pesin et Strassel (2006 : 69) 10% du capital des firmes allemandes est détenu par des établissements de crédit contre 4% en France, 2,5% au Royaume-Uni et moins de 1% aux États-Unis. Ce poids des banques dans l'économie allemande est renforcé du fait que ces participations sont concentrées dans les plus grandes sociétés dont l'influence s'étend à leurs filiales et leurs fournisseurs. Pour Hall et Soskice (2001 : 21-27) cette résilience s'explique aisément: tout le système productif allemand dépend d'une complémentarité des institutions qui réduisent les coûts de la coordination non-marchande; par exemple le capital patient symbolisé par la banque-industrie et les

point de vue libéral, ces réseaux constituent un obstacle toujours présent à l'installation en Allemagne d'une saine concurrence arbitrée par les marchés. L'existence des comités de surveillance des entreprises, où la moitié des sièges sont occupés par des représentants des employés, représente justement une autre barrière aux OPA hostiles. Mais Aglietta et Berrebi (2007 : 195-199) restent sceptiques : ils voient dans la pénétration toute récente des fonds de couverture anglo-saxons dans le capital allemand un élément perturbateur (avec leurs exigences de rendement) pouvant remettre en question la cohésion du modèle allemand.

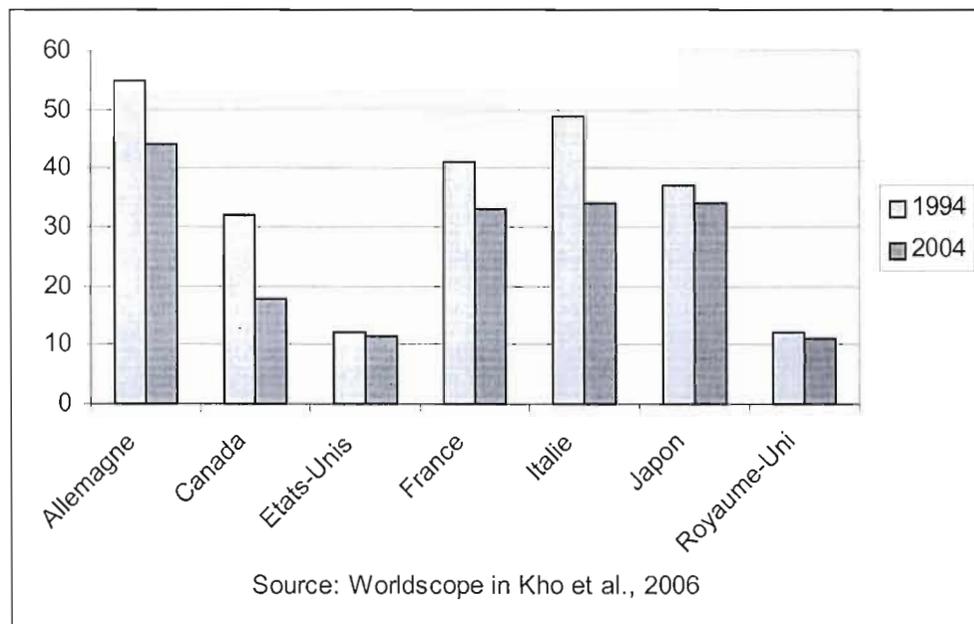
Une autre menace pour le modèle est l'idée, largement répandue, voulant que les firmes allemandes préfèrent maintenant exporter des emplois à l'étranger plutôt que d'investir chez elles à cause du coût trop élevé du travail et d'une fiscalité trop lourde. Mais cette incursion du capital allemand à l'extérieur peut tout aussi bien représenter une marque de succès du capitalisme rhénan selon Martin et Schumann (1997 : 206). En effet, puisque l'Allemagne a enregistré pendant de nombreuses années des excédents commerciaux, elle doit obligatoirement exporter plus de capital qu'elle n'en importe. Dans les années 1980 et 1990 la montée en valeur du *deutschmark*, conséquence de ces excédents, a rendu cette proposition plutôt alléchante. En outre, les investissements allemands sont effectués dans leur très grande majorité dans les pays développés où les conditions salariales et fiscales ne sont pas très différentes.

participations croisées qui constituent des obstacles aux OPA. La généralisation de ces derniers, avec la concurrence et l'instabilité qui en résulte, mettrait en danger la coopération inter-entreprises ou encore l'investissement de la main-d'œuvre dans une formation très spécialisée.

Graphique 4.2 : Pourcentage des investisseurs étrangers, de l'État et des entreprises non financières, des ménages, des investisseurs institutionnels et des banques dans le capital-action des entreprises cotées en 2001



Graphique 4.3: Évolution de la propriété des entreprises en actions détenues par des initiés (familles fondatrices, employés, État, autres firmes, etc.) en pourcentage



Pour ce qui est des investissements dans les pays voisins d'Europe centrale, il serait trop réducteur selon Henriot (2000 : 252-254) de les confondre avec un simple effet d'éviction ou un transfert d'activités productives. La majorité des investissements dans cette partie de l'Europe étant constituée d'investissements horizontaux où les ventes des établissements se font sur place. La stratégie des firmes allemandes exprime plutôt une volonté de réorienter leur expansion internationale en se faisant présentes localement. En outre, beaucoup d'activités transférées étaient effectuées antérieurement en Asie. Lallemand et Uterwedde (1999 : 157) vont jusqu'à parler d'une continuité et d'une extension du système socio-productif allemand par les IDE, dans la mesure où les firmes allemandes implantées à l'étranger continuent de s'approvisionner largement en Allemagne. Dans ce cas, les IDE et les exportations sont davantage complémentaires que substituables¹⁸.

4.1.3 Les obstacles politiques aux réformes en profondeur

Pour l'avenir du modèle au niveau institutionnel, rien n'est encore joué pour utiliser l'expression consacrée. Les ajustements au niveau micro (des entreprises) qui répondent aux pressions pour diminuer les coûts sont modulés par le jeu complexe, aux niveaux meso et macro, des relations entre firmes et partenaires (salariés, fournisseurs, banques, État) dont elles retirent aussi des bénéfices. Compte tenu des incitatifs et des contraintes qui existent dans ce contexte institutionnel, les firmes préfèrent s'ajuster, dans la mesure du possible, autrement qu'en abandonnant leurs partenaires. Cela est d'autant plus vrai que la voix des partisans des réformes les plus radicales est diluée, au sein même des associations industrielles ou des partis politiques, par les opposants à ce type de revendication (Vogel, 2003 : 312-315; 325).

Au niveau politique, peu importe le parti au pouvoir, il doit composer avec tous les lobbies patronaux, syndicaux, religieux ou régionaux qui compliquent rondement les vellétés de réforme venues d'en haut (Kitschelt, 2003 : 355-356; Vogel, 2006 : 70-73). Le

¹⁸ Une analyse que Lallemand (2007) soutenait toujours huit ans plus tard : selon lui les investissements à l'étranger permettent à l'économie allemande de structurer davantage son environnement extérieur qu'elle n'est structurée par celui-ci.

gouvernement Schröder (1998-2005) incarnait un courant moderniste de la social-démocratie, mais il se caractérisait avant tout par son pragmatisme en essayant d'accélérer l'entrée de l'Allemagne dans la mondialisation tout en sauvant ce qui peut l'être de l'économie sociale de marché¹⁹. Il a su équilibrer son plan d'assainissement budgétaire et d'austérité publique avec un certain volontarisme en matière de politique industrielle. Le parti de la Démocratie chrétienne (droite) doit lui-même tenir compte de son aile progressiste et d'une base électorale où sont fortement représentés les cinq millions d'artisans, boulangers, menuisiers, coiffeurs et autres, dont les revenus sont protégés des lois du marché par un système quasi-médiéval d'apprentissage et d'accréditation, en plus des corporations professionnelles, comme les comptables et les avocats, qui sont aussi réfractaires au changement. Sur le plan philosophique, les réticences de ce parti envers le modèle anglo-saxon s'expliquent également par ses liens étroits avec les églises, qui elles demeurent peu réceptives aux idées néo-libérales (Klassen et Schneider, 2002)²⁰.

Le système politique complique autrement les visées réformatrices dans la mesure où la proportionnelle favorise les coalitions et donc le compromis. À cause d'un système électoral mixte, l'Allemagne n'a connu que des gouvernements de coalition depuis 1948 (à une exception près), compliquant la tâche d'un parti qui voudrait imposer des changements en profondeur. Les Alliés ont aussi mis en place, après la guerre, un système de représentation qui accorde beaucoup de pouvoir aux seize provinces, ceci pour éviter une trop grande concentration des pouvoirs au sommet de l'État qui aurait pu faciliter la tâche d'un nouveau tyran. À la Chambre haute donc, les intérêts régionaux priment souvent sur les enjeux fédéraux. Cette dispersion des pouvoirs représente un autre obstacle aux transformations radicales, tout changement devant être négocié sur différents paliers (Klassen et Schneider, 2003 : 9-10; Kitschelt, 2003 : 355-356; Hoffman, 2005 : 30; Streeck et Trampusch, 2005 : 179; Tiberghien, 2007 : 215). En outre, le mode électoral rotatif au niveau

¹⁹ Toute velléité de la part de Schröder de mener le PSD à un virage libéral ou centriste était compliquée du fait que, contrairement à Tony Blair par exemple, il n'a pas accédé au pouvoir avec un parti préalablement « modernisé ». Un parti dont la base militante est au demeurant toujours composée essentiellement d'ouvriers, d'enseignants et d'employés du secteur public.

²⁰ Cette règle s'applique à la plupart des partis chrétiens-démocrates du vieux continent (Italie, Pays-Bas, Autriche, Scandinavie) dont les politiques par rapport à l'État ou la justice sociale se rapprochent davantage de la doctrine sociale de l'église, et sa mansuétude envers les plus démunis, que des dogmes néo-libéraux.

provincial impose à chaque année la tenue d'élections et donc un calendrier électoral permanent. Sur le plan du droit du travail par ailleurs, les autorités sont cantonnées dans un rôle de législateur qui ne fixe que les orientations générales, la macro-régulation sociale étant du ressort des partenaires sociaux et leur politique contractuelle (Bourgeois, 2003 : 25). De plus, il n'existe pas dans la vie intellectuelle de l'Allemagne une tradition de laisser-faire libéral à laquelle les Reagan et Thatcher ont pu se référer dans les années 1980 pour justifier leurs révolutions²¹. Ces derniers qui de surcroît ont fait supporter le prix de la restructuration économique à des segments bien précis de la société (notamment les chômeurs et les syndiqués) ce qui contrevient aux valeurs largement partagées en Allemagne d'équité et de stabilité sociale. Tous ces facteurs font que les réformes peuvent difficilement se faire autrement que sur le mode mi chair, mi poisson.

Certes, Schröder y est allé d'un plan de réformes (baptisé *Agenda 2010*) dont les objectifs étaient de maîtriser la croissance des dépenses sociales, introduire plus de flexibilité sur le marché du travail et réduire les coûts non-salariaux du travail qui sont parmi les plus élevés au monde (Streeck et Trampusch, 2005 : 185-186; Pesin et Strassel, 2006 : 132-139). Si la gauche cria à la trahison (Rehfeld, 2004), le chancelier se défendait bien de vouloir la fin de l'État social, lui qui voyait en sa restructuration un mal nécessaire pour en conserver la substance. Il s'est abstenu en effet de répondre à une des principales demandes qui émanait de certains patrons soit l'abolition des accords de branche. Le système de cogestion était

²¹ Les philosophes allemands se sont généralement distingués au cours de l'histoire avec leur pensée sur la lutte des classes, le sens d'appartenance à la collectivité ou à la nation, plutôt que sur le sujet de l'individu égoïste et atomisé (Kupchan, 2004 : 168). En économie, l'école historique allemande, proche du mercantilisme, incorporait l'économie dans un ensemble d'éléments constitutifs de la nation, avec sa puissance étatique et militaire. Dans cette optique, l'inégalité des niveaux de développement et la nécessité de protéger l'industrie nationale encourageaient les antagonismes dans les relations économiques internationales. Ce n'est qu'au 20^e siècle, plus précisément entre les deux guerres, qu'est apparue en Allemagne une école de pensée prônant le libéralisme (épuré toutefois de ses connotations purement utilitaristes) et qui sera véhiculée par des économistes, juristes et sociologues liés à l'école de Fribourg. Leurs idées vont inspirer, après la deuxième Guerre mondiale, la mise en œuvre de l'économie sociale de marché ou l'ordrolibéralisme, c'est-à-dire une variante volontariste du libéralisme (dans la mesure où l'ordre spontané est récusé) où l'État est sollicité pour garantir le bon fonctionnement du marché à travers la préservation de la concurrence et celle de la stabilité monétaire. C'est avec les années 1960 et 1970 que les sociaux-démocrates du PSD ont donné une coloration plus sociale à l'ordrolibéralisme (Oswalt-Eucken, 1994; Tribe, 1995; Pesin et Strassel, 2006 : 7-15; 42).

également laissé comme tel²². D'un point de vue libéral donc, ces réformes étaient beaucoup trop timides – plusieurs éléments constitutifs du modèle étant toujours présents - même si le changement de cap était manifeste (Pesin et Strassel, 2006 : 125-143; 177-178)²³.

Les conservateurs ont repris le pouvoir en 2005, mais le dénouement des élections fut si serré qu'ils n'eurent d'autre choix que de former un gouvernement de coalition avec le PSD. L'entente forçait les conservateurs à mettre de côté, ou à tout le moins diluer, leurs propositions les plus fondamentales visant à transformer l'économie allemande. En outre la reprise économique à partir de 2006²⁴, accompagnée d'une baisse sensible du taux de chômage, rendait moins pressantes des réformes substantielles²⁵. D'autant que des scandales financiers et d'évasion fiscale impliquant les élites allemandes ont créé un fort ressentiment parmi la population (et une montée du parti de la gauche radicale Die Linke dans l'opinion) à qui l'on demande des sacrifices pour s'adapter à la mondialisation²⁶. Mieux encore, certaines réformes ont été diluées : sous la pression du PSD par exemple, la durée maximum des

²² Les sociaux-démocrates avaient déjà répondu à certaines attentes des syndicats en apportant des amendements au système de cogestion en 2001. Il s'agissait de mieux refléter la nouvelle réalité du marché du travail : temps partiel, intérim, télétravail, etc. La sphère d'application des comités d'entreprise fut donc élargie par la réduction du seuil minimal du nombre de salariés (de 300 à 200) à partir duquel la présence à temps complet d'un salarié au comité d'entreprise est obligatoire. De plus, les nouvelles règles facilitaient la tâche des salariés oeuvrant dans les petites entreprises qui veulent créer un comité. Elles offrent également aux employés temporaires la possibilité de se prononcer au sujet de la création éventuelle d'un comité. Dans le cadre des réformes d'Agenda 2010 cependant la protection de l'emploi, qui avait été rétablie en 1998 pour les travailleurs au service d'entreprises comptant de six à dix salariés, fut de nouveau retirée (Rondot et Bélanger, 2003: 12-13; Streeck et Trampusch, 2005 : 183-184; Pesin et Strassel, 2006 : 136-137).

²³ Voir aussi : « The Keynesian Temptation: German Economic Policy », in *The Economist*, 8 mai 2004, p. 44; « Special Report: Structural Reforms in Germany », in *The Economist*, 8 mai 2004, p. 83-86.

²⁴ Comme nous avons vu, ce sont les exportations manufacturières qui ont permis à l'économie allemande de reprendre du tonus, une reprise qui gardait le cap au début de 2008 alors même que les économies des États-Unis et du Royaume-Uni étaient plombées par les vicissitudes de leurs industries financières (Carter Dougherty. « Germany's Strength Lies in Old Economy », in *International Herald Tribune*, 20 mai 2008).

²⁵ Guillaume Duval. « Allemagne : le pire n'est pas sûr », in *Alternatives économiques*, no. 242, décembre 2005, p. 16; « Germany's Government : Cumulating Discontent », in *The Economist*, 27 mai 2006, p. 47-48; « Germany's Government : Angela's Ashes », in *The Economist*, 7 octobre 2006; « Back to the Roots : Germany's Christian Democrats », in *The Economist*, 27 novembre 2006, p. 48; « Germany : Merkel's Magic », in *The Economist*, 30 juin 2007; « Germany's Government : A Coalition of the Unwilling », in *The Economist*, 8 septembre 2007.

²⁶ Carter Dougherty et Mark Landler. « Tax Scandal in Germany Fans Complaints About Equity », in *New York Times*, 18 février 2008; Carter Dougherty et Mark Landler. « Germany Breaks With Its Clubby Business Past », in *New York Times*, 19 février 2008.

indemnités de chômage pour les plus de 55 ans était augmentée. Ce bilan mitigé confirme surtout une préférence marquée de la population allemande en faveur de l'amélioration du modèle plutôt qu'une révolution libérale. Comme l'écrivent Bilger et Rugraff (2003 : 14) :

« Si les nouvelles réformes envisagées doivent diminuer l'État-providence, l'Allemagne ne renoncera pas à rechercher systématiquement la cohésion et le consensus social qui a longtemps contribué à la force de son économie, et pourrait y contribuer de nouveau lorsque seront surmontées les difficultés particulières de la réunification. L'abandon du modèle allemand serait d'autant plus une erreur que les mauvaises performances de l'économie allemande sont également dues en partie à des raisons qui ne sont pas liées avec de quelconques faiblesses structurelles. »

4.1.4 Préserver l'essentiel

Tant que l'électorat se satisfait du système donc²⁷, il n'y a pas de bouleversement d'envisageable, peu importe la coalition au pouvoir: l'Allemagne demeure un des pays les plus prospères au monde et conserve une qualité de vie enviable²⁸. Certes, quelques concessions ont été faites à la « modernisation » qui est encouragée par les milieux d'affaires et la Commission européenne. Des réductions d'impôts furent décrétées pour les entreprises et les particuliers. On a également supprimé les impôts frappant les plus-values sur les cessions de participation pour diminuer les complicités banques-industrie. Une réforme du régime des retraites, motivé par le vieillissement accéléré de la population, devrait solliciter plus qu'auparavant le secteur privé mais les prestations de base demeurent garanties par l'État. La désuétude du système de protection sociale le rend susceptible aux ajustements, lui qui est orienté sur les besoins d'une famille nucléaire où le gagne-pain masculin est

²⁷ Selon Estevez-Albe et al. (2001 : 182) plus un système de protection sociale encourage la création de certaines compétences, plus il est probable que l'électeur moyen aura investi considérablement dans un certain type de formation, et plus celui-ci aura un intérêt, avec les employeurs qui bénéficient d'un avantage comparatif lié à ce phénomène, à vouloir perpétuer les institutions et les politiques qui sont favorables aux firmes et aux salariés ayant investi dans ces qualifications. C'est pourquoi il existe en Allemagne (comme au Japon ou en Scandinavie du reste) peu de clameur populaire pour des réformes de type néo-libérales (Kitschelt, 2003 : 344).

²⁸ Le taux de chômage (en données brutes non corrigées des variations saisonnières) semblait élevé à 8,1% au mois de novembre 2007, mais encore là, l'intégration de l'ex-RDA fausse les données car le taux de chômage à l'Ouest (ex-RFA) s'établissait à 6,7% contre 13,4% à l'Est. Et ces chiffres proviennent de l'agence du Travail de l'Allemagne, qui a une méthodologie particulière. Sur la base de la définition du Bureau international du travail - comparable à celle des autres pays - le taux de chômage était de seulement 7,6% pour l'Allemagne au grand complet.

responsable d'un ménage composé également d'une femme au foyer et de leurs enfants. Nous avons pu constater cependant que l'essentiel du modèle allemand, et surtout sa philosophie sous-jacente : cohésion sociale, stabilité, autonomie nationale demeurent dans les faits (Kitschelt, 2003 : 338-340). S'il doit se rapprocher un jour du modèle anglo-américain, cela ne sera pas nécessairement sur la base d'un calque institutionnel. C'est-à-dire que les institutions propres à l'économie sociale de marché pourraient perdurer, mais leur philosophie sous-jacente risque d'être modifiée. La raison d'être de ces institutions ne serait plus alors d'ordre politique - la cohésion sociale - mais plutôt la rationalité économique – soit la compétitivité qu'elles soutiennent (Yamamura et Streeck, 2003 : 27; 35; Amable, 2005 : 322-323).

4.2 Le modèle français : à la recherche d'un compromis entre compétitivité et cohérence

Malgré quelques déboires (faible croissance, clivages sociaux, déficit chronique des finances publiques)²⁹, la France demeure le quatrième exportateur mondial, la sixième puissance économique, et s'avère être un leader dans les secteurs des transports (TGV), de l'aérospatiale et l'armement (Airbus et la fusée Ariane, produits en France avec d'autres pays européens) des télécommunications et de la téléphonie sans fil, en génie civil (tunnel sous la Manche franco-britannique) dans le nucléaire et, bien entendu, les produits de luxe (Villemeur, 2007 : 128-132). Ce qui, combiné à des politiques économiques volontaristes (notamment le partage du temps de travail légiféré) qui favorisaient la croissance interne en s'éloignant avec audace des dogmes libéraux et d'une certaine fatalité (attendre que la solution à la crise sociale vienne de la croissance) aura finalement contribué, souvenons-nous, à cinq années de performances économiques plus que respectables entre 1997 et 2001. La création de deux millions d'emplois³⁰ s'avérant, par exemple, un exploit n'ayant rien à

²⁹ Lorsque le moteur public s'essouffle, le dynamisme de ce capitalisme en est affecté, et l'on parlera à ce moment-là d'« eurosclérose » surtout chez les analystes anglo-saxons, et même certains libéraux continentaux comme Nicolas Baverez (2003; 2006). En effet, l'innovation et la spécialisation industrielle s'appuyaient sur les commandes publiques et le secteur nationalisé, alors que désormais la concurrence internationale porte sur la satisfaction de la demande des consommateurs pour des produits différenciés et de qualité (Boyer, 1997b: 41).

³⁰ Dont 400,000 attribués à la législation sur le partage du temps de travail (Guillaume Duval. « Travailler plus pour gagner moins? », in *Alternatives économiques*, septembre 2004, p. 12-13). La droite dénonce cette incursion législative dans les relations de travail tandis que certains éléments de

envier, toute proportion gardée, à celle des États-Unis puisque la France fut alors championne du monde industrialisé (Touraine, 1999 : 73-74; Muet, 2002; Clift, 2004 : 105-108)³¹. Et malgré bien des critiques quant à ses politiques interventionnistes, la France se classe régulièrement, ces dernières années, parmi les trois pays favoris de l'OCDE pour la destination des IDE³². Comme le prétend un rapport du *Conseil d'analyse économique* publié en 2003, la position de la France n'est pas aussi mauvaise que laissent entendre des classements du type Davos, surtout si l'on retient une définition plus nuancée de l'attractivité d'un pays qui engloberait la capacité à améliorer et accroître durablement le niveau de vie de ses habitants³³.

Étant donné la nature des idéaux qui ont fait la cohésion de la société française, de même que la faiblesse relative des partenaires sociaux, l'enchevêtrement des réseaux d'élites, et ses créneaux industriels, toute évolution peut difficilement faire l'économie d'une certaine coordination entre l'État et les élites économiques, laissant présager le maintien de fortes spécificités au capitalisme français qui le tiendra éloigné d'un idéal marchand (Boyer, 2000; Hancké, 2001; Clift, 2004 : 108-109). Par exemple, et malgré une pénétration croissante des

gauche reprochent à la loi des 35 heures d'imposer en échange plus de flexibilité aux salariés, mais la plupart des Français semblent attachés à cette réforme (« Les 35 heures toujours populaires », in *Libération*, 31 janvier 2005, p. 15). Durant ces années, la France fut également un des rares pays de l'OCDE à resserrer sa législation sur la protection de l'emploi, avec l'adoption d'une loi qui durcit les contraintes sur les licenciements de plus de 10 salariés. À noter qu'à partir de 2002, coïncidant avec le retour au pouvoir d'une droite moins interventionniste et donc plus encline à s'en remettre aux forces du marché, les entreprises ont supprimé plus d'emplois qu'elles n'en ont créés en misant sur les gains de productivité (Denis Clerc. « Un marché du travail de plus en plus dual », in *Alternatives économiques*, no. 241, novembre 2005, p. 42-43).

³¹ Étonnamment, les comparaisons avec le Royaume-Uni sont également favorables à la France sur ce point. En effet, si le premier a ramené son taux de chômage à moins de 5%, c'est en grande partie dû à la croissance des inactifs dans la population des 15-64 ans, dont le pourcentage est passé de 23,5% à 25% entre 1990 et 2000. Pendant ce temps, la proportion d'inactifs en France a baissé de 33% à 31,2%. Comme le soulignent Vergara (2005) et Villemeur (2007 : 21-22; 108-110) la différence de l'évolution des taux de chômage entre les deux pays s'explique en bonne partie par cette divergence des taux d'activité. La performance supérieure de la France s'est poursuivie entre 2001 et 2006 alors qu'elle enregistra une progression annuelle moyenne de l'emploi de 1,1% (égale à la moyenne des pays de l'OCDE) tandis que le Royaume-Uni traînait de la patte avec seulement 0,7% (Statistique Canada. *L'évolution de la population active au Canada, Recensement de 2006*, no. catalogue 97-559-XIF2006001, mars 2008, p. 8). Et encore, 560 000 emplois créés dans ce pays entre 2000 et 2005 relèvent du secteur public (Vergara, op. cit.).

³² OCDE. *Tendances et évolution récente de l'investissement*, Paris, juin 2006, p. 4.

³³ Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné. « Compétitivité : Rapport du CAE », *La Documentation française*, 2003.

capitaux anglo-saxons dans les entreprises qui ne manque pas d'affecter la gouvernance (Plihon, 2004; Tiberghien, 2007 : 64-103), l'État français est souvent appelé à intervenir dans le sauvetage d'entreprises connaissant des passages à vide mais jugées essentielles pour la capacité industrielle du pays (Bull, Alstom, France Télécom, Air France, Crédit Lyonnais). C'est qu'il n'y a pas, comme aux États-Unis, de loi sur les faillites qui permettrait à ces firmes de se restructurer à l'abri de leurs créanciers. En outre, l'économie française est notoirement sous-capitalisée puisqu'il n'existe pas de fonds de pension à l'anglo-saxonne, ni de fonds d'investissement pour voler, par exemple, à la rescousse des firmes convoitées par des prédateurs étrangers. D'un autre côté, les institutions financières françaises comme la Caisse des dépôts et consignations, BNP, Paribas, AXA et le Crédit agricole continuent d'en mener large au sein du capitalisme français; la Caisse par exemple, qui gère des actifs de 405 G\$, a des intérêts dans la moitié des compagnies composant l'indice de référence CAC 40³⁴. Et du reste, plusieurs grandes firmes à capital privé demeurent sous contrôle familial tandis que l'État conserve des minorités de blocage dans bien des firmes privatisées³⁵. Son influence lui permet d'empêcher que des transactions jugées préjudiciables à l'intérêt national (impliquant par exemple des technologies sensibles) ne soient conclues, et de participer activement à la consolidation du secteur industriel français tant que l'on doutera de la capacité du marché à le faire convenablement (Fligstein, 2002 : 121-122; Clift, 2004 : 98-101). L'importance d'une firme, dans ces cas bien précis, ne se résume pas à sa valeur boursière. Finalement, toute velléité de privatisation et de réformisme dans la fonction publique (ou les programmes sociaux) qui ambitionnerait de dépasser quelques ajustements cosmétiques condamne ses auteurs à la vindicte populaire, expliquant pourquoi même la droite au pouvoir n'a pas osé s'attaquer (après plus de dix ans à la présidence couplés de

³⁴ Guillaume Duval. « On ne peut pas gagner sur tous les tableaux », in *Alternatives économiques*, no. 246, avril 2006, p. 10; Célestine Bohlen. « Only French Need Apply to Take Over Société Générale », in *International Herald Tribune*, 5 février 2008. Certes, près de la moitié du capital des sociétés anonymes inscrites à l'indice parisien CAC 40 appartient désormais à des actionnaires étrangers, un cas unique au monde. Clift (2004: 98-99) fait cependant valoir que la relation entre les directions françaises et leurs actionnaires étrangers (surtout anglo-saxons) n'est pas à sens unique et que ces derniers doivent ajuster leurs attentes pour tenir compte de certains modes opératoires continentaux.

³⁵ L'État français demeure aussi, malgré le désengagement des deux dernières décennies, un acteur important au niveau de la production de biens et de services. En 2005, il était responsables de 94 groupes et de 1,300 filiales employant 1,3 millions de personnes (Barel et al., 2007 : 274-275).

quatre années aux commandes de l'Assemblée nationale) au modèle d'économie administrée (Baverez, 2006; Tiberghien, 2007 : 101-103)³⁶.

4.3 La Suède et les pays nordiques : une sortie de crise par le haut

Le modèle suédois, une référence sociale au cours des années 1960 et 1970, a connu des ratés au tournant des années 1990 (l'économie suédoise a décliné de 5,2% entre 1990 et 1993) sous l'effet de la contraction des débouchés pour les produits à base de ressources naturelles; de l'internationalisation des grandes firmes suédoises; du resserrement de la politique monétaire pour mettre fin aux excès spéculatifs liés à la déréglementation financière des années 1980³⁷; et des limites fiscales à la progression continue de l'emploi public qui avait contribué à la situation de plein emploi. En effet, les dépenses publiques représentaient en Suède 67,5% du PIB au début des années 1990 contre un peu plus du tiers en 1970, et les employés du secteur public comptaient pour 25% de la force de travail contre 16% en 1970. Cette expansion des collets blancs et du fonctionnariat (liée à l'arrivée en masse des femmes sur le marché du travail) ont également contribué au morcellement des syndicats (sur la base des secteurs d'activité) et du processus des négociations collectives. Les employeurs (et certains syndicats dans les industries les plus performantes qui craignaient pour la pérennité du système) se sont braqués au début des années 1980 contre les gains salariaux enregistrés dans le secteur public et par les employés moins qualifiés qui avaient alimenté une spirale généralisée des salaires, bien au-delà de ce que les gains de productivité pouvaient justifier (Ryner, 1999 : 52-53; Thelen, 2001 : 86; Blanchard, 2004 : 38; Vartiainen, 2004 : 122-123; Thelen et Kume, 2006 : 14-21).

³⁶ Voir aussi, *France : Études économiques de l'OCDE*, vol. 2005/10, septembre 2005, Paris, Éditions OCDE, p. 43-46; « Sarkozy's France : The Presidency as Theatre », in *The Economist*, 3 mai 2008.

³⁷ Ce sont en effet les pays scandinaves qui ont subi les pires crises bancaires (essentiellement provoquées par un excès de prêts destinés au secteur immobilier) parmi celles qui ont traversé l'Occident à la fin des années 1980 et au début des années 1990 (Hutchison et al., 2006: 28). À cet égard, Vartiainen (2004 : 129) souligne que l'alignement graduel des politiques fiscales et monétaires sur le consensus libéral - tel que reflété dans les recommandations de l'OCDE ou de la Commission européenne - représente un des éléments du modèle scandinave (les idées keynésiennes de l'École de Stockholm) qui fut probablement le plus dilué avec les années.

En outre, la chute de l'empire soviétique vint bouleverser l'échiquier de la partie septentrionale de l'Europe, avec notamment une concurrence renforcée de l'offre dans certains marchés où ces producteurs sont des concurrents. Au même moment, l'Europe, principal débouché de la Suède, entrait en période de croissance ralentie alors qu'elle se préparait à la monnaie unique. La Suède elle-même choisissait d'adhérer à ce projet pour garantir son intégration avec le marché continental. Mais les critères de convergence de Maastricht empêchaient tout recours aux dévaluations compétitives qui, jusque là, avaient permis de compenser l'inflation des salaires résultant des différentiels de productivité entre des secteurs soumis à une harmonisation des salaires (Huong-Ngoc, 2001 : 135). En 1997, la montée du chômage et des déficits publics poussait le gouvernement suédois à suspendre son adhésion à la monnaie unique. Depuis, l'économie de cet État-providence, dont la priorité et la raison d'être sont toujours la justice sociale, a tout de même connu un essor comparable à celle des États-Unis, avec un taux de chômage qui se maintient autour de 4%, une croissance parmi les plus vigoureuses des pays industrialisés, et qui réalise des surplus budgétaires à répétition³⁸.

Loin de remettre en question le rôle de l'État providence, le renouveau économique suédois se fit d'abord avec la restructuration de son tissu industriel (Villemeur, 2007 : 100-103; 114-119). Si les budgets consacrés à l'éducation, aux services de santé ainsi qu'aux services sociaux sont demeurés plus ou moins intacts³⁹, le gouvernement suédois a déréglementé en revanche quelques industries comme les télécommunications, le transport

³⁸ Cet effort est durable. Dans ses perspectives économiques semestrielles publiées en novembre 2006, l'OCDE utilise les qualificatifs « dynamique », « forte », « vibrante », « rapide » pour décrire les économies nordiques dont les taux de croissance (au-dessus de 3% en moyenne de 2004 à 2008) sont parmi les plus robustes au sein de l'organisation et les taux de chômage parmi les plus faibles. De plus, tous ces pays affichaient des surplus budgétaires.

³⁹ Certes, les néo-libéraux souligneront que l'État suédois a, comme les autres pays nordiques, réformé l'offre de services publics et qu'il a aboli le principe d'emploi à vie des fonctionnaires au début des années 1990. Ce qu'ils oublient de mentionner c'est que l'objectif des réformes n'était pas de réduire l'offre des services mais d'en renforcer la légitimité, notamment par le biais d'une décentralisation de la gestion des services au bénéfice, essentiellement, d'agences municipales. Quant à l'abolition de l'emploi à vie, elle s'est faite dans un contexte d'investissements importants dans les services sociaux et elle visait surtout à l'assouplissement dans la gestion des ressources humaines. Elle est d'autant plus facilement acceptée par les salariés que dans ce pays le taux de chômage est très bas et qu'il n'existe pas de marché du travail dual et donc pas d'alignement des conditions de travail vers le bas (Lefebvre et Méda, 2006 : 110-111; Philippe Frémeaux. « Les paradoxes de l'exemple suédois », in *Alternatives économiques*, no. 262, octobre 2007, p. 62-64).

aérien et l'électricité afin d'encourager l'entrepreneuriat et la concurrence (Stiglitz, 2002b : 217). Les partenariats entre le public et le privé dont les caractéristiques furent l'investissement public stratégique, l'établissement de quelques grappes industrielles, fixées autour de locomotives comme *Ericsson* (télécommunications) ou *Telia* (téléphonie) *Volvo* et *Saab* (à Gothenborg, recherches en informatique appliquée à l'automobile), de même la formation d'alliances entre les universités et les entreprises (avec un succès remarqué dans le secteur des biotechnologies), ont tous donné un coup de pouce à la relance industrielle. La Suède affiche aujourd'hui un taux de R&D parmi les plus élevés au monde, à hauteur de 4% du PIB national.

Une retombée importante des politiques égalitaires adoptées dans les années 1930 fut la qualité exceptionnelle du système d'éducation qui a engendré la population la plus alphabétisée parmi les pays développés. Par ailleurs, très peu de gens y vivent dans l'indigence. Dans ce contexte, il ne faut pas s'étonner si la Suède fut le premier pays capable d'atteindre un taux de pénétration de 50% tant au niveau des ordinateurs personnels, d'internet et que pour la téléphonie cellulaire. Une population bien formée et branchée sont deux ingrédients essentiels pour accéder à l'économie du savoir, et l'approche proactive et coordonnée des gouvernements a fait le reste (Fagerberg, 1999; Castells et Himanen, 2002; Amable, 2005 : 274; Lefebvre et Méda, 2006 : 70-72; Boyer, 2006; Villemeur, 2007 : 100-103; 114-119; Aglietta et Berrebi, 2007 : 179)⁴⁰.

Les pays nordiques semblent donc avoir trouvé, avec la gouvernance partenariale, la recette d'une croissance économique qui évite de sacrifier la cohésion sociale. La dynamique

⁴⁰ Pareillement, l'étude du modèle finlandais de Castells et Himanen (2002) conclut à l'établissement d'un cercle vertueux où l'essor de la nouvelle économie a permis à ce pays de conserver l'essentiel de son État-providence tandis que ce dernier, en générant une population très bien éduquée, produit une main-d'oeuvre compétente qui participe au succès industriel. Il représente une alternative viable (ayant produit les Nokia et Linux notamment) au modèle de croissance de référence qui est celui de la Silicon Valley où le pouvoir de la technologie tend à générer, en dehors d'un groupe sélect, de l'exclusion sociale. Au Danemark, le plein-emploi fut atteint malgré une hausse du taux d'activité (donc avec création véritable d'emplois) et sans augmentation des inégalités, voir Kristensen (2006 : 298-308). Ce pays a effectué une transition réussie dans la nouvelle économie grâce à une tradition de production de qualité en petites séries ainsi qu'une distribution assez large des qualifications parmi la force de travail. En outre, l'existence d'une certaine démocratie industrielle au sein des entreprises a permis d'éviter les écueils de la taylorisation

du marché est certes encouragée, mais on aura compris qu'elle n'est pas suffisante en elle-même pour générer de l'équité et la sécurité pour tous. Pour cela, un pacte social doit l'encadrer. L'atteinte du plein emploi par exemple fut possible grâce à un dialogue social où les concessions de la part des syndicats vis-à-vis d'une certaine décentralisation, de la flexibilité et de la modération salariale étaient compensées par l'engagement du patronat de ne pas remettre en question le contrat social⁴¹. La conclusion de ces pactes sociaux fait contraste avec l'approche unilatérale de la restructuration telle que pratiquée dans la plupart des pays anglo-saxons (Amable, 2005 : 315-318; Lefebvre et Méda, 2006). Pour ce qui est des relations industrielles, Vartianen (2004 : 122-126), Thelen et Kume (2006 : 14-21) ainsi que Lefebvre et Méda (2008 : 30) notent que la flexibilité est davantage à l'honneur aujourd'hui (avec un certain effort pour décentraliser les négociations) mais sans véritable percée de l'individualisation des rapports à l'anglo-saxonne. Ce qui a changé, c'est que les syndicats nordiques sont moins soucieux qu'autrefois d'assurer un relatif égalitarisme dans le traitement des salariés. Par contre l'État-providence, par ses activités, garantit cet égalitarisme, ce qui était moins vrai dans les années 1950 quand il était beaucoup moins achevé.

Comment cela fut-il possible malgré les admonestations néolibérales? Selon Gough (2001 : 86) les pays nordiques ont su éviter le piège du modèle continental en matière de protection sociale, lui qui génère un rapport démographique défavorable dû à des taux d'activité sur le marché du travail insuffisants et des taux de natalité très faibles. Dans les pays nordiques, des investissements publics importants dans les garderies et d'autres formes d'assistance familiale permettent aux parents de mieux concilier une carrière professionnelle

⁴¹ À cet égard, les syndicats ont en Suède un pouvoir de négociation véritable avec 88% de la main-d'œuvre qui est syndiquée (Thelen, 2001 : 75; 87-88). Par exemple, le système de cogestion, signifiant une participation des employés et leurs syndicats dans la gestion de l'entreprise, est toujours en vigueur puisque les deux parties y trouvent leur compte. Aux employeurs, il représente un instrument utile pour améliorer l'efficacité et la qualité, en plus de faciliter l'acceptation du changement chez les employés. Pour les syndicats, la cogestion est avantageuse sur le plan organisationnel, avec maints exemples d'arrangements favorables sur le plan des horaires de travail, des transferts, des promotions, de la santé et la sécurité au travail, du processus d'embauche, des conflits interpersonnels, etc. Cependant, comme l'a découvert Wheeler (2002) la cogestion s'avère un succès mitigé pour les syndicats dans la mesure où leur influence sur les stratégies d'entreprise, l'autre volet de la cogestion, demeure faible en général. En effet, la loi ne fait qu'imposer à l'employeur de consulter le syndicat à ce sujet, mais il n'est pas tenu d'obtenir son accord pour aller de l'avant.

avec l'éducation des enfants, des services qui au demeurant génèrent des emplois de qualité dans le secteur tertiaire. Ces mesures ont contribué à une réduction du taux de chômage ainsi qu'à l'existence d'une plus forte natalité, d'où un rapport plus favorable entre inactifs et actifs sur le marché du travail. Selon Gough (ibid : 87) : « Les prestations universelles n'ont pas d'effet désincitatif ou de distorsions sur le fonctionnement du marché du travail, et elles sont mieux adaptées à un monde où les modalités du travail, les relations familiales et le cycle de vie évoluent rapidement. »

Au demeurant, l'approche nordique face à la tertiarisation de l'emploi favorise l'émergence d'une configuration qui se démarque du modèle anglo-saxon. Avec ce dernier, le secteur des services personnels et commerciaux regroupe de 25% à 28% de l'emploi total selon les pays, contre seulement 17% à 19% pour les pays nordiques. Inversement, le modèle anglo-saxon compte environ 25% d'emploi dans les services sociaux, contre 30% à 35% pour le modèle nordique. Or, ces deux catégories de services offrent, en général, des emplois assez contrastés en termes de qualification, de rémunération, de protection sociale, de taux de roulement et de conditions de travail. Dans les pays nordiques, on ne rencontre pas de pôle inférieur à statut très dégradé. Pour Gadrey, cette pluralité des modèles renvoie aux conventions propres à ces sociétés. En effet, le rôle des conventions ou normes sociales d'égalité et de solidarité, ainsi qu'une présence plus importante des services non marchands (services à haut niveau de dépenses et de régulation publique) ont pour effet de limiter l'offre et la demande pour les petits boulots⁴². L'interventionnisme et le pragmatisme qu'encouragent les institutions et le dialogue social ont donc permis de préserver l'essentiel du modèle suédois, le taux de chômage étant redescendu, après quelques soubresauts de nature cyclique, à sa moyenne historique sans que ne soient multipliés les emplois précaires ou les inégalités qui ont accompagné la lutte au chômage dans le monde anglo-saxon (Gazier, 2002; Blanchard, 2004).

Un bilan somme toute assez positif, en ce qui concerne notamment les inégalités sociales, en comparaison non seulement des États-Unis mais surtout de la Nouvelle-Zélande,

⁴² Jean Gadrey. « Suède-États-Unis. Modèle contre modèle », in *Alternatives économiques*, no. 218, octobre 2003, p. 68-70. Sur le même sujet voir aussi Estevez-Abe et al. (2001 : 175-176).

un autre petit pays occidental mais qui a renouvelé son modèle de développement de façon radicalement opposée⁴³. D'ailleurs la performance (productivité, PIB par habitant, revenu par habitant, marché du travail) de l'ensemble des pays européens à tradition sociale-démocrate n'a rien à envier à celle des pays à tradition anglo-saxonne, que l'on mesure à partir d'une période longue ou d'une période plus courte (Amable, 2004 : 19-20; 2005 : 276-289; Cerra et Chaman-Saxena, 2005 : 12-14). Dans les faits, il n'existe pas de lien, parmi les pays de l'OCDE, entre le niveau des inégalités et la prospérité, contrairement à l'idée néo-libérale qui voit dans les politiques publiques favorables à la redistribution un frein au dynamisme économique. Mieux encore, si on exclut les États-Unis, moins d'inégalités est associé à une plus grande prospérité (Ontario Institute for Competitiveness and Prosperity, 2007 : 20-21)⁴⁴.

Pour l'avenir du modèle de solidarité nordique, trois facteurs seront à surveiller, soit le rapprochement avec l'Europe et la tendance à l'homogénéisation des politiques, le vieillissement de la population et les pressions sur les services publics, et enfin l'immigration qui affecte la cohésion sociale. En effet, si des facteurs exogènes liés au repoussoir de la révolution bolchevique, et ensuite à la Guerre froide, avaient alimenté le partenariat social, l'homogénéité ethnique fut un autre facteur, de même que la culture luthérienne pour qui il est du ressort de l'ensemble de la collectivité de s'occuper des plus démunis. Les tensions sociales qui accompagnent une montée de l'immigration pourraient remettre en question la volonté des populations nordiques et des immigrants eux-mêmes à sacrifier une partie importante de leurs revenus au nom du bien commun (Campbell et Hall, 2006 : 4-5; 35)⁴⁵. En Suède, les immigrants, qui constituent désormais 13% de la population, ont un taux de

⁴³ En effet, la Nouvelle-Zélande a abandonné au cours des années 1980 et 1990 sa structure étatique d'influence britannique (beveridgienne et keynésienne) pour un modèle plus proche des États-Unis en sabrant dans les dépenses, en se débarrassant des sociétés d'État et en appliquant une déréglementation tous azimuts. Au détriment des industries néo-zélandaises cependant, car leurs partenaires sont loin d'avoir manifesté le même degré d'ouverture face aux importations. Les résultats de cette expérience: les néo-zélandais se sont appauvris collectivement, ils ne contrôlent plus leur économie et le tissu social de ce pays, autrefois prospère et relativement égalitaire, s'est dégradé à la faveur d'un accroissement du fossé entre riches et pauvres. Si bien qu'un nouveau gouvernement travailliste fut élu en 1999 sur la promesse de rompre avec le néolibéralisme, ce qui fut accompli grâce à certaines contre-réformes (Dobbins, 1995; Dobbins, 2000; J.R. Saul, 2005 : 69-71; 210-214).

⁴⁴ Contredisant la rhétorique voulant qu'il faille créer la richesse avant de la redistribuer, il n'existe pas, parmi les pays développés, de lien entre la richesse générale et le niveau de redistribution, cette dernière relevant davantage de choix socio-politiques (ibidem).

⁴⁵ Voir aussi *The Economist*. « A Survey of the Scandinavian Countries », 14 juin 2003.

chômage deux fois plus élevé que la moyenne. Une Suède plus divisée pourrait mettre en péril la solidarité nécessaire pour remédier aux conséquences de tels problèmes. Par contre, les pays nordiques sont réputés pour le pragmatisme de leurs habitants et pour avoir surmonté les défis que l'histoire leur a imposés. Des institutions respectées ainsi qu'une société civile très bien organisée offrent un cadre délibératif, de décision et d'ajustement dont la pertinence et la légitimité ne font aucun doute.

Certains avaient prédit, au début des années 1990, le déclin du néo-corporatisme à cause des tensions et des changements structuraux nés de la mondialisation et de la désindustrialisation. Or en Suède, le marché du travail demeure très réglementé; le secteur public est toujours aussi actif, les taux d'imposition et des prestations sociales restent parmi les plus élevés au monde; la fonction publique joue toujours un rôle important dans la création d'emplois; la participation de l'État dans le capital des grandes entreprises demeure; la propriété gouvernementale des services d'utilité publique et des infrastructures, etc⁴⁶. S'il semble qu'en matière de services sociaux, une certaine forme de libéralisation soit à l'oeuvre afin de répondre à la demande des classes moyennes pour un éventail de choix élargi, il n'est pas encore question de privatiser ou de remettre en question le principe de base qui est la solidarité (Palme, 2003). Pour ce qui est de l'Europe enfin, un rapprochement avec l'UE est certes prévisible, mais les réticences demeurent assez importantes pour que diverses clauses d'*opting out* soient invoquées pour éviter que ne soient imposées des mesures impopulaires. Au Danemark aussi, le système s'est tout simplement adapté en devenant plus décentralisé (et donc plus flexible) et plus étendu grâce à la participation d'un plus grand nombre d'acteurs liés à de nouveaux enjeux (les environnementalistes, les municipalités, les ONG) mais le néo-corporatisme est toujours d'actualité, le modèle étant l'instigateur de la fameuse « flexicurité » (Campbell et Hall, 2006 : 40-41; Martin, 2006 : 273-277)⁴⁷.

⁴⁶ « Special Report : The Swedish Model », in *The Economist*, 7 septembre 2006.

⁴⁷ La « flexicurité », qui privilégie la sécurité du travail plutôt que la sécurité de l'emploi, est particulièrement estimé de l'OCDE, car il réconcilie compétitivité et solidarité en offrant un niveau élevé des indemnités de chômage jumelé avec une très grande accessibilité à la formation permanente et l'aide au retour à l'emploi, en même temps que les employeurs disposent d'une bonne marge de manœuvre, sur le plan législatif, pour embaucher ou licencier (*Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2006*, Paris, OCDE, juin 2006, p. 105; Lefebvre et Méda, 2006 : 77-84; Lefebvre et Méda, 2008 : 28-29). Mais la flexibilité n'est pas synonyme de précarité au Danemark. D'abord, la liberté des employeurs est encadrée par des contrats individuels, des accords collectifs et des lois spécifiques. Ils

Dans les pays nordiques en somme, on a adapté l'État-providence sans le sacrifier et le soutien pour des mesures sociales généreuses et la tolérance vis-à-vis un taux élevé d'imposition demeurent vigoureux (Vartiainen, 2004 : 116, Lefebvre et Méda, 2006 : 37-38; 57-64; 149). Rien d'étonnant quand on constate que plus de 30% de la population est constituée d'employés du secteur public, qu'une autre tranche de 30% dépend de prestations gouvernementales, et qu'enfin toutes les catégories sociales sont également protégées par des programmes gouvernementaux qui ne sont pas, comme en pays anglo-saxons, modulés en fonction des revenus (means tested). Bref, une majorité de la population aurait beaucoup à perdre d'une refonte. D'ailleurs pourquoi faudrait-il changer le modèle quand, selon l'économiste André Sapir (2005), le succès du modèle social des pays nordiques tient à ce qu'il est le seul à pouvoir combiner l'efficacité économique avec l'équité, démontrant par là que le libéralisme à l'anglo-saxonne ne représente pas la seule et unique voie?

4.4 Le Japon en crise?

Nous avons vu dans le deuxième chapitre que les succès du Japon jusqu'aux années 1990 reposaient sur la stabilité des structures d'activité, avec de fortes barrières à l'entrée sur les marchés et l'existence de liens étroits entre les firmes, et ensuite la cohésion dans les relations de travail née de l'emploi à vie et de la promotion selon l'ancienneté. Cette stabilité structurelle a fait en sorte que les investissements productifs ont atteint un niveau qui assurait une croissance économique rapide sans provoquer trop de bouleversements sociaux (Flouzat, 2002 : 290-291; Hisahi, 2003 : 19; Boissou, 2003 : 30-50).

Mais la décennie des années 1990 aura été une période de transition assez laborieuse pour l'économie japonaise. Le faible taux de croissance (1,4% par année) peut être mis sur le

doivent notamment s'entendre avec des syndicats puissants qui regroupent 80% des salariés. L'assurance-chômage permet au travailleur licencié de recevoir des prestations équivalentes à de 70% de son salaire (90% pour les petits salariés) sur une période pouvant s'étendre jusqu'à quatre ans en échange de quoi il est tenu de participer à des programmes d'employabilité (Madsen, 2006 : 335). Avec le taux d'emploi le plus élevé de l'Europe des 15 (75%) et un taux de pauvreté parmi les plus faibles (12%), le Danemark dépense, en proportion de son PIB, sept fois les sommes consacrées par les États-Unis pour ses politiques du marché du travail (Hall, 2006 : 443).

compte de facteurs non seulement conjoncturels mais également structurels (tableau 4.1). Au début de la décennie en effet, deux conditions essentielles au fonctionnement du modèle socio-économique traditionnel - consensus autour d'un idéal de rattrapage et économie fermée - n'existaient plus. La progression du niveau de vie, la déréglementation, la libéralisation des services, la fragilisation du système financier et le déploiement des nouvelles technologies de l'information vont gêner l'efficacité du système (Rol, 2000 : 159). Pour certains observateurs, le modèle japonais, fondé sur la stabilité, était mal préparé dans un contexte où la mobilité est à l'honneur: les liens qui unissent les entreprises au sein des keiretsu (et aussi avec leur main-d'œuvre) devenaient moins pertinents dans la nouvelle économie (Hisahi, 2003 : 20). Par ailleurs, d'autres pays asiatiques se sont mis à concurrencer les manufacturiers japonais avec une production de qualité presque égale, mais à moindre coût. Aussi, Boyer (2003 : 158) note l'existence d'une corrélation importante entre la croissance mondiale et la santé économique du Japon dont les champions nationaux sont de grands exportateurs. La performance cahoteuse de l'économie internationale dans les années 1990 lui fut donc particulièrement nuisible.

Le contexte monétaire et macroéconomique international fut tout aussi déconcertant pour le Japon. En particulier, les pressions des États-Unis ont favorisé une hausse fulgurante du yen⁴⁸ suite aux accords dits « du Plaza » en 1985, un phénomène nuisible à la compétitivité industrielle du Japon et qui jeta les bases de la déflation et qui déstabilisa le système financier avec une exposition plus importante au risque (Boulanger, 2002a : 337-338; McKinnon, 2005 : 2-3; Aglietta et Berrebi, 2007 : 220; Aglietta et Landry, 2007 : 109)⁴⁹. La déréglementation de la finance japonaise qui accompagna ces ententes (ou plutôt ces directives) ainsi que la souplesse de la politique monétaire, destinée à contrer l'envolée trop brusque du yen après les accords du Plaza (et soutenir également la demande intérieure afin

⁴⁸ L'Accord du Plaza, un triomphe de la diplomatie macroéconomique, fut concocté par les puissances économiques occidentales sous l'insistance des États-Unis. Il avait pour objectif de faire se déprécier la valeur du dollar pour corriger le déficit de la balance commerciale états-unienne qui alimentait les appels au protectionnisme dans ce pays. Les achats de marks et de yens exécutés par les banques centrales alliées ont donc érodé la valeur du dollar vis-à-vis de ses concurrents. Le dollar américain, qui valait 240 yens en 1985, n'en valait plus que 79 en 1995.

⁴⁹ Rubinstein (2004 : 178) tout en reconnaissant cette contrainte souligne toutefois qu'il y avait aussi des pressions internes pour la libéralisation financière japonaise; comme la recherche de rendements plus intéressants par les entreprises et les ménages à partir des années 1970 dans un contexte d'excédent des liquidités qui contrastait avec la rareté antérieure.

de répondre aux critiques des États-Unis) ont provoqué une suraccumulation avec l'envolée spéculative des titres et le surinvestissement des entreprises (Gilpin, 2000 : 231; Bouissou, 2003 : 63-65; Prestowitz, 2003: 249; Yamamura et Streeck, 2003 : 10)⁵⁰. Ces dernières tentaient en effet de rester concurrentielles en investissant dans de nouvelles installations ou des biens d'équipement pour compenser la hausse du yen. Elles ont cependant passé l'essentiel des années 1990 à rembourser leurs dettes et à diminuer leur capacité de production.

Tableau 4.1: Les causes de l'atonie de la croissance des années 1990 au Japon

Causes conjoncturelles	1990-1991 - Éclatement des bulles spéculatives (Bourse, immobilier)
	1995 -Tremblement de terre de Kobe -Hausse du yen par rapport au \$ (79 yens pour un dollar en avril 1995) -Attentat terroriste de la secte Aum dans le métro de Tokyo
	1997 -Triple choc fiscal (hausse de la TVA, suppression des allègements d'impôts, hausse du ticket modérateur)
	1997-1998 -Crise asiatique -Cycles d'investissements
Causes structurelles	-Excédents courants récurrents (pression à la hausse sur le yen) -Augmentation de la dette publique (nécessité de politiques fiscales plus restrictives) -Affaiblissement du système financier
	-Crise de débouchés (externes : conflits commerciaux et délocalisation) (domestiques : saturation du marché des biens de consommation courante, changement de mode de consommation, anxiété des consommateurs face à l'avenir)
	-Crise du système productif (suréquipement d'où baisse de rentabilité, lenteur de la transition vers les industries nouvelles)
	-Crise de la régulation (rôle de l'État en retrait, déréglementations)
	-Crise des valeurs (modèle de rattrapage, travail, épargne, éducation)

Source : Dourille-Feer (2002)

⁵⁰ Selon McKinnon (2004) à cause de la parcimonie des Japonais, l'appréciation du yen ne s'est pas traduite par une augmentation de la consommation mais plutôt par une forte progression de la valeur des actifs mobiliers et immobiliers liés à l'épargne.

Cette volatilité extrême du yen entre 1985 et 1995 est à l'origine de la perte de contrôle par le Japon de ses politiques budgétaire et monétaire, et conséquemment de la bulle spéculative que l'on sait, et finalement de la stagnation prolongée de l'économie suite à l'éclatement de celle-ci. L'appréciation du yen, combinée à des ententes « volontaires » de restriction des exportations destinées aux États-Unis ont réduit de près de moitié les exportations japonaises vers ce pays entre 1986 et 1995. Le spécialiste du Japon Chalmers Johnson (2002), comme certains auteurs nationalistes japonais cités par Bouissou (2003 : 97-100; 136-137), accusent l'incompétence et l'immaturation des gouvernements japonais successifs - conséquence du rôle d'annexe aux États-Unis que fut celui du Japon depuis la Guerre froide - d'être à l'origine de la déconfiture économique⁵¹. En pliant par exemple devant les exigences libérales des États-Unis qui étaient inadaptées au contexte local et qui alimentèrent la spéculation et les déséquilibres.

L'éclatement de la bulle à la Bourse de Tokyo et celle du marché de l'immobilier en 1990, conséquences d'un resserrement des taux d'intérêt rendu nécessaire par l'inflation générée avec l'enrichissement spéculatif, ont provoqué une crise bancaire en grugeant la valeur des actifs placés en garantie sur les prêts. La crise fut aggravée par la Banque centrale du Japon qui hésita trop longtemps avant d'assouplir sa politique monétaire (Aglietta et Berrebi, 2007 : 228-229). Ce fut le début de la fin pour le miracle économique japonais. Par la suite, des chocs conjoncturels, tels que le tremblement de terre de Kobe en 1995 et l'attentat terroriste de la secte *Aum* dans le métro de Tokyo, ont contribué à prolonger la léthargie. En 1997 et 1998, les exportateurs japonais furent gênés par la crise financière asiatique. Parallèlement, la décision du gouvernement d'augmenter les taxes et les impôts en 1997, dans une conjoncture défavorable, déprima les dépenses de consommation. Une autre décision macroéconomique fatale fut l'abandon momentané de la politique des taux d'intérêt à zéro pour cent en août 2000, au moment où l'économie des États-Unis (où sont destinés 30% des exportations japonaises) ralentissait. Autrefois redevable envers le ministère des Finances, la Banque du Japon a utilisé son indépendance, obtenue en 1998, pour adopter ce

⁵¹ Par contre, les États-Unis étaient le premier partenaire commercial des Japonais et son premier débiteur, ces derniers avaient donc un intérêt matériel à soutenir ce client dont la solvabilité renflouait les exportateurs nippons.

que d'aucuns qualifieraient de rectitude monétaire afin d'asseoir sa crédibilité (Geoffrion, 2003 : 34; Hutchison et al., 2006 : 18-19)⁵².

4.4.1 Un diagnostic libéral de la crise japonaise

Pour certains analystes, souvent anglo-saxons (Gilpin, 2000 : 281-282; Hutchison et al., 2006 : 10) mais pas uniquement (Flouzat, 2002 : 311-312; 351-355; Sorman, 2008 : 298) le système japonais, en banalisant les intérêts des actionnaires et par les critères laxistes de rentabilité pratiqués par les banques dans l'allocation des crédits, a provoqué un endettement excessif des entreprises ainsi qu'un gigantisme peu amène à la souplesse et la spécialisation qui sont le propre du nouveau contexte économique et technologique⁵³. Le marché des capitaux japonais est en effet assez limité comparativement à celui des États-Unis, la gestion des entreprises n'est donc pas examinée avec toute l'intensité voulue par des investisseurs qui seraient à la recherche du juste équilibre entre le risque et le rendement. Les entreprises japonaises cherchaient surtout à augmenter leur part de marché et non à optimiser la rentabilité, les figeant ainsi dans des structures de coûts élevés avec des profits modestes. Lorsque la bulle spéculative se dégonfla en 1990, les firmes étaient aux prises avec des dettes prohibitives et des surplus de main d'oeuvre. La volonté des banques japonaises, qu'elles

⁵² Par contre, la nomination d'un nouveau gouverneur à la Banque du Japon en 2003 se traduit par une politique plus accommodante et expansionniste qui contribua au redressement de l'économie au cours des années suivantes (Hutchison et al., 2006 : 19).

⁵³ Mais comme le démontre à cet égard la recension faite par Boulanger (2002a : 73-82) on prévoit depuis au moins le milieu des années 1960 que l'économie japonaise devra tôt ou tard se conformer à la logique marchande. Les contradictions internes y seraient trop fortes soutient-on avec une quasi-unanimité, et son économie est trop « artificielle » pour affronter la concurrence. Ces pronostics, souvent basés sur des anecdotes, reviennent à chaque fois que le Japon subit un choc : crise du pétrole et ouverture de son marché dans les années 1970, fin de la bulle spéculative en 1990, défaite du PLD en 1993, et délocalisation d'une partie de son appareil productif plus récemment. La réussite du Japon a toujours constitué un affront pour l'analyse libérale qui en a interprété les particularités économiques par des facteurs temporaires (institutions féodales) ou culturels (nationalisme économique) qui devraient être transitoires. Or, à chaque signe d'ouverture réglementaire comme la relaxation des contrôles sur les capitaux dans les années 1960, la réduction des tarifs dans les années 1970 ou l'appréciation du yen en 1985 a correspondu une réaction des acteurs (notamment les firmes) en conformité avec le modèle : l'ouverture du capital fut suivie d'une augmentation spectaculaire des participations croisées, la réduction des tarifs incita à former des cartels et l'ajustement du yen encouragea la délocalisation des grands groupes vers les pays voisins, mais qui amenaient avec eux leurs fournisseurs afin de reconstituer les chaînes de production (Vogel, 2003 : 324-325 et 2006 : 205-207).

soient de droit public ou privé, de secourir, au nom de leurs relations personnelles et institutionnelles (et de la stabilité économique du pays) les entreprises en difficulté, aurait perpétué les mauvaises pratiques de gestion et prolongé le marasme économique. Handicapées par de lourdes pertes sur leurs créances, les banques pouvaient difficilement accorder de nouveaux prêts qui auraient été bien utiles pour alimenter une relance, pour financer des projets innovateurs par exemple. En maintenant en vie des firmes moribondes, les relations incestueuses banque-industrie seraient donc un obstacle au renouveau industriel et au redéploiement à meilleur escient de la main-d'oeuvre japonaise. De plus, le Japon serait victime d'un modèle de « monoculture industrielle » qui a freiné le développement de nouveaux services (Flouzat, 2002 : 348-349). Ensuite, les réseaux de contacts extensifs entre la bureaucratie, les partis politiques et les entreprises auraient encouragé la corruption et un interventionnisme nuisible de la part du gouvernement qui a lui aussi contribué à la mauvaise allocation des capitaux (Hart et Kawasaki, 1999 : 155).

Un autre défaut structurel du modèle japonais serait qu'il fut modulé pour rattraper l'Occident, mais qu'à partir du milieu des années 1980 le système commençait déjà à se désintégrer, victime de son succès si l'on veut (Lincoln, 2001; Flouzat, 2002 : 327; Anchoroguy, 2005 : 30-34; 211-218; Hutchison et al., 2006 : 8-10). En effet, le Japon avait comblé son retard économique et les marchés internationaux avaient atteint leur limite d'absorption à sens unique des exportations japonaises, des facteurs contribuant à l'érection de barrières tarifaires chez leurs principaux clients et une appréciation substantielle du yen. Le système japonais, basé sur la croissance exponentielle, n'a jamais pu s'ajuster⁵⁴. Pendant ce temps, les entraves à la compétition, qui découragent l'innovation et restreignent les dépenses des consommateurs japonais, n'étaient que très légèrement corrigées.

4.4.2 Une version plus nuancée de la « crise » japonaise : une crise sans crise

La demande du secteur privé, encouragée par un bond appréciable des exportations vers les marchés états-unien et chinois, fut la base d'une relance économique à partir du

⁵⁴ Sur le marché du travail notamment, le système de l'emploi à vie et la rémunération à l'ancienneté sont organisés en fonction d'une croissance continue.

deuxième trimestre de 2002 qui dura jusqu'au troisième trimestre de 2008. La progression du PIB (2,5% de moyenne entre 2004 et 2006)⁵⁵ est fort honorable compte tenu de la croissance très faible de la population. En reposant en partie sur la demande intérieure, la reprise était mieux équilibrée que les deux précédentes - qu'avait malgré tout engendrée la « décennie perdue » - attribuables avant tout à des stimuli fiscaux et aux exportations (Newhouse-Cohen, 2005; Citrin et Wolfson, 2006; Carré-Tallon et al., 2007 : 22-23). Conséquemment, le taux de chômage, qui enregistrerait un record d'après-guerre avec 5,5% en janvier 2003, a graduellement redescendu jusqu'à 3,8% au mois de juin 2007, le taux le plus bas en neuf ans. De plus, les profits des grandes entreprises japonaises approchaient leurs meilleurs résultats depuis trente ans, le ratio d'endettement des entreprises était à son plus bas niveau depuis le début des années 1980 et l'industrie bancaire était presque solvable à nouveau, tous des facteurs contribuant à une relance de l'investissement. Estimant la déflation à toute fin utile sous contrôle durant l'été de 2006, la Banque du Japon augmenta les taux d'intérêt, à 0,25%, pour la première fois en six ans en donnant à sa politique monétaire une apparence plus normale.

En cela, une analyse à contre-courant du pessimisme ambiant qui prévalait, du moins jusqu'en 2004, était proposée par Fingleton (2000; 2001; 2003; 2006) ainsi que Jacoby (2006) et Vogel (2006 : 38-39), eux qui soutiennent combien est dépassée l'idée voulant que le modèle socio-économique japonais soit inadapté et qu'il devra, par la force des choses, se mouler à la doctrine libérale. Selon eux, la crise (dont les causes étaient pour beaucoup macroéconomiques comme nous venons de voir) était davantage la cause des problèmes structurels du Japon que le résultat de ceux-ci. Pour Fingleton, les reproches adressés au modèle japonais viennent typiquement de commentateurs occidentaux qui sont incapables de saisir la nature de ce système et qui citent la plupart du temps des analystes financiers anglo-saxons adeptes de la déréglementation⁵⁶.

⁵⁵ *World Economic Outlook*, septembre 2006, p. 2.

⁵⁶ L'exagération est également pratiquée par les porte-parole des institutions japonaises, elles qui ont un intérêt à noircir la situation pour esquiver les pressions occidentales motivées par le désir de percer le marché nippon.

D'abord grâce à de formidables réserves monétaires, les dépenses du gouvernement japonais ont empêché un effondrement complet de l'économie, grâce notamment à des injections dans le système bancaire (aux prises avec des clients insolvables) et dans les programmes de travaux publics. Et malgré la déconfiture boursière des années 1990, le Japon conserve des attributs économiques enviables selon Fingleton, notamment un secteur manufacturier des plus performant qui a échappé aux soubresauts des marchés financiers nippons et qui parvenait à s'accaparer de certains créneaux parmi les plus avancés (grâce à des investissements considérables et la productivité inégalée de ses exportateurs).

Ses atouts permettent au Japon de tenir la dragée haute à ses concurrents, les États-Unis notamment, en termes de compétitivité et de qualité de vie. Le Japon continue en effet d'enregistrer des excédents commerciaux dans presque toutes les grandes filières industrielles⁵⁷. Il serait donc plus équitable, selon Fingleton, de juger les performances japonaises d'après leurs critères à eux (avec priorité à l'industrie, la stabilité sociale, ainsi qu'à la capacité de projeter à l'extérieur sa force économique) plutôt qu'avec des référents occidentaux (agrégats macroéconomiques et financiers).

4.4.3 L'innovation, la clé de voûte

Selon Dourille-Feer (2002) le Japon est face à deux options, soit il se restructure à la faveur d'un modèle de société plus inégalitaire, proche du modèle anglo-saxon, mais avec des particularités qui découlent de son histoire et ses institutions, ou alors il opte pour un nouveau modèle original, moins absorbé par le productivisme, axé davantage sur la vie associative et

⁵⁷ Même si les États-Unis ont un PIB absolu deux fois plus important que celui du Japon, la production manufacturière totale du Japon, en terme absolu, arrive à dépasser, légèrement, celle des états-unis. Ce secteur d'activité est particulièrement important parce qu'il génère beaucoup plus d'exportations par unité de production que le secteur des services, en plus d'offrir des emplois généralement bien payés (en corrélation avec la somme des capitaux investis). Le consensus établi aux États-Unis voit plutôt dans le secteur manufacturier un reliquat de « l'ancienne économie », la mesure du progrès économique se trouvant désormais du côté des services postindustriels. Selon Fingleton, les tenants de la « nouvelle économie » omettent cependant de tenir compte de la fabrication en amont des matériaux et composants, qui est généralement beaucoup plus sophistiquée et à très haute teneur en capitaux. Encore plus loin en amont se trouve la fabrication des machines qui produisent ces composants.

la qualité de vie qui sied à une population vieillissante et prospère. C'est-à-dire la fin de la « société corsetée » pour employer l'expression de Boissou (2003 : 374). Dourille-Feer rejoint en cela Dore (1996) pour qui l'observation de certaines contraintes par les générations d'après-guerre (travail, discipline, épargne) s'est émoussée à mesure que la prospérité cheminait. Le contexte actuel pourrait donc mener à plus de liberté et un goût prononcé du risque, ou inversement rendre moins intéressante la compétitivité impitoyable, au profit d'une plus grande magnanimité.

Le modèle social japonais a également fait son temps pour ce qui est de la relative absence des femmes dans l'économie. À bien des égards, la condition professionnelle de la femme japonaise ressemble davantage à celle des PVD qu'aux autres pays industrialisés. Le Forum économique mondial classe régulièrement le Japon en bas de classement pour ce qui est de l'émancipation féminine. Pourtant, une plus grande participation des femmes serait un stimuli économique appréciable (Aglietta et Berrebi, 2007 : 240-241). Cette clientèle, à laquelle s'ajoutent les personnes âgées, représente un potentiel de croissance plus endogène à travers le développement des services spécialisés aux personnes, un marché alléchant pour les fournisseurs locaux dans la mesure où ces activités exigent de la proximité et une certaine dose de confiance de la part des usagers (Bouissou, 2003b).

Les ajustements industriels sont aussi en cours. Le Japon mise de plus en plus sur les produits à très haute valeur ajoutée (destinés à l'exportation) et des services professionnels. Loin de chercher des solutions libérales, la bureaucratie japonaise a misé sur une relance économique fruit d'une politique industrielle (aussi puissante que par le passé mais plus discrète) articulée sur la capacité des entreprises nationales en matière de technologies industrielles, où le Japon a déjà fait sa marque, qui serait fusionnée avec le secteur tertiaire spécialisé : environnement, santé, développement urbain⁵⁸. La croissance de tels secteurs

⁵⁸ En tout, c'est 170 G\$ que le gouvernement japonais va consacrer à la recherche en 2006-2010, auxquels vont s'ajouter les milliards \$ dépensés par les entreprises (« Dossier : Le Japon, nation techno », in *Le Courrier international*, 11 mai 2006). Les projets les plus importants incluent le développement d'une nouvelle génération de puces électroniques; la signature d'un protocole d'entente avec la Chine et la Corée du Sud pour le développement de systèmes d'opération alternatifs à ceux de Microsoft; Pékin et Tokyo ont également signé un accord pour élaborer ensemble des technologies de

rétablirait un équilibre entre l'offre et la demande (mis à mal sur le plan intérieur par dix ans de croissance anémique) grâce à l'exportation de l'expertise japonaise. Il en résulterait finalement un modèle hybride, entre l'ère industrielle et l'ère des services, qui serait en mesure de générer de nouveaux champions (Boulanger, 2002a : 273-292; 341-344; Vogel, 2006 : 86-88; 101; Aglietta et Berrebi, 2007 : 242-245)⁵⁹.

Fingleton (1998 : 42-43) croit aussi que la logique administrative japonaise demeure appropriée pour l'économie contemporaine. D'abord parce-qu'elle promeut l'investissement et l'innovation en canalisant volontairement les flux de capitaux, qui proviennent d'un formidable réservoir d'épargne, vers l'industrie. En favorisant l'emploi à vie, elle fait des salariés japonais des acteurs clés de l'innovation à l'ère de l'information, eux qui n'ont pas à craindre de voir leur poste éliminé suite à des gains de productivité. En général, le travail informationnel et les nouvelles technologies sont optimisés dans les organisations où domine le travail en équipe et la coopération avec une forte dose d'autonomie et des responsabilités accordées aux salariés (Castells, 1998 : 287). Il s'ensuit pour le Japon une concentration des activités industrielles dans les secteurs à haute valeur ajoutée⁶⁰ qui sont peu susceptibles d'être délocalisés, la part des salaires dans les coûts étant négligeable.

télécommunication mobile de quatrième génération. De plus, les Japonais ont surpris les experts états-uniens en construisant l'ordinateur (un simulateur terrestre) le plus puissant de la planète, dont les capacités dépassent largement celles du plus proche concurrent, propriété de IBM (Fingleton, 2003 : 131). Inquiets devant les prouesses de la Corée du Sud en matière d'internet, les décideurs japonais ont également lancé une politique nationale pour diffuser la bande passante élargie, décuplant en quelques années le nombre d'abonnés à ce service spécialisé autour duquel se développent des activités liées à la vidéo et au son (Geoffrion, 2003 : 35; Bleha, 2005).

⁵⁹ Le Japon est également devenu, grâce à ses ventes de musique, de jeux vidéos, de dessins animés, d'art, de films et de mode, le deuxième exportateur culturel planétaire après les États-Unis. Son influence est grandissante dans des domaines tels que l'architecture, le design ou la gastronomie. Les créateurs et les industriels ont misé sur certaines qualités traditionnelles du modèle japonais, telles que la qualité, le souci du détail et l'avant-garde technologique pour occuper ces marchés. Le Japon semble donc en voie de se métamorphoser comme une puissance culturelle, une alternative à l'hégémonie de la culture populaire états-unienne, surtout en Asie (Bouissou, 2003 : 548). Cet ascendant, avec l'affirmation d'un *soft power* inédit pour le Japon, pourrait contribuer à mieux faire avancer ses intérêts économiques et politiques sur la scène internationale (McGray, 2002; Bayart, 2004 : 120; Nye, 2004 : 86).

⁶⁰ La principale différence entre les États-Unis et le Japon se situe dans la tendance chez ce dernier à voir les sociétés existantes jouer un rôle plus important que les jeunes pousses dans l'innovation, par le biais du réinvestissement de leurs profits dans la R&D et l'essaimage qui consiste à établir des firmes nouvelles à partir des anciennes (Jacoby, 2006).

Globalement donc, même si la crise et la mondialisation ont favorisé des réformes qui laissent un espace plus grand au marché dans l'économie japonaise, le poids de l'État, par le biais du financement des entreprises, de la recherche et des infrastructures, n'en sort pas amoindri (Boissou, 2003 : 192). De plus, la capacité innovante du Japon est loin d'être en danger et ce pays conserve tous ses moyens pour demeurer un leader dans l'économie du savoir (Okubo et Kubayashi, 2005). On note à cet égard que la reprise économique amorcée en 2003 doit pour beaucoup au leadership mondial des FMN japonaises dans les nouveaux produits électroniques haut de gamme de prochaine génération (Berger, 2005 : 229-230). Cette sortie de crise par le haut, en misant sur l'innovation, la qualité et la productivité, s'impose d'emblée compte tenu des coûts élevés de main-d'œuvre et de la valeur du yen. Les firmes nippones jouissent également d'un avantage certain dans la propension des consommateurs japonais, reconnus pour être friands de nouveautés, à déboursier de grosses sommes pour se les procurer. Le marché nippon s'avère donc un excellent terrain d'essai pour tester les produits électroniques de la troisième génération⁶¹. Cette renaissance prouve, encore une fois, que si les États-Unis furent des précurseurs dans le domaine des technologies digitales, le Japon quant à lui excelle lors des phases ultérieures du cycle d'innovation⁶². C'est pourquoi Yamamura (2003) et Berger (2005 : 234-238) sont persuadés que le Japon aurait erré s'il avait écouté le chant des sirènes libérales qui lui suggéraient de sacrifier ses institutions lorsqu'elles étaient temporairement déphasées par la dynamique du changement et la nouvelle économie.

4.4.4 L'avenir des organisations japonaises

Si les entreprises japonaises disposent maintenant d'une plus grande latitude réglementaire, elles demeurent prudentes en voulant éviter de froisser leurs partenaires qui demeurent des actifs précieux pour elles : clients, firmes alliées, employés, politiciens, ministères publics, etc. (Abegglen, 2006 : 8-13; Vogel, 2006 : 111-114; 215-216).

⁶¹ « The Future of Japanese Business: Competing Through Innovation », in *The Economist*, 17 décembre 2005, p. 75-78; « Dossier: Le Japon, nation techno » in *Le Courrier international*, 11 mai 2006, p. 44-50.

⁶² Comme l'explique Berger (2005 : 52-53) le type d'organisation que sera le plus performant ne sera pas nécessairement le même selon que l'époque soit à la continuité au plan technologique ou selon que les innovations radicales soient à l'honneur.

L'opprobre général qui ne manquerait pas de s'abattre sur qui voudrait transgresser des normes sociales bien établies est aussi un facteur non négligeable (Anchordoguy, 2005 : 18-22). Pareillement, les lacunes du système de protection sociale et l'existence d'un contrat social qui ne tolère aucune instabilité, ni aucune manifestation de déchéance sociale, va toujours inciter le gouvernement japonais à introduire des mesures protectrices pour contrebalancer les effets des réformes économiques et pour stabiliser les nouvelles configurations du marché (Schaede, 2003 ; Jacoby, 2006 : 1). Ces mesures concernent au premier chef les PME japonaises qui comptent pour plus de 99% des firmes actives et qui emploient 80% de la main-d'œuvre. Or, plusieurs d'entre elles sont chancelantes et les exposer soudainement aux forces du marché provoquerait une hécatombe. C'est pourquoi elles sont parfois arrosées de subventions et de prêts à taux préférentiel par des organismes parapublics qui les tiennent en vie artificiellement. On préfère tolérer certaines distorsions dans le mécanisme des prix plutôt que d'introduire un système de protection sociale qui serait franchement humiliant pour des Japonais acculés à l'inactivité⁶³.

Certaines structures de l'économie japonaise sont si bien implantées que leur forme changera peut-être mais pas leur substance⁶⁴. Ahmadjian (2002) décrit l'évolution de la régie

⁶³ En outre, la démarcation entre population active et inactive aurait comme effet d'accentuer la stratification sociale puisque les revenus d'emploi demeurent, dans la plupart des sociétés, très supérieurs aux prestations sociales.

⁶⁴ Par exemple, l'expansion des réseaux de *keiretsu* en Asie aide au contrôle externe de l'espace économique japonais par le contrôle indirect de leurs partenaires avec des contrats d'exclusivité, des relations financières et commerciales à long terme, et aussi à travers leurs échanges de personnel et de technologies (Boulangier, 2002a : 409). Ailleurs, les intermédiaires commerciaux traditionnels, les Sogo Shosha, se sont réinventés après avoir été largués par leurs propriétaires, des manufacturiers japonais qui voulaient réduire leurs coûts ou qui avaient acquis suffisamment d'envergure pour s'en passer. Les marchés en-ligne et l'offre de services dans la gestion des approvisionnements sont des avenues exploitées (*The Economist*, 5 mai 2001, p.52). Leurs réseaux d'information ont également connu une forte expansion, contribuant à cette spécialité des Japonais que constitue l'intelligence économique (Boulangier, 2002a : 308). Plus récemment, ils ont restructuré leurs opérations financières en délaissant certaines activités plus frivoles comme la gestion de terrains de golf (reliques de la spéculation immobilière des années 1980) pour devenir des banques d'affaires spécialisées dans quelques secteurs stratégiques comme les produits de base (gaz, pétrole, métaux, charbon) dont la flambée des prix s'avère très rentable pour elles (Yuka Hayashi. « New Tricks for Japan's Old Dogs : Once Written Off Trading Houses Reinvent Themselves and Thrive », in *Wall Street Journal*, 7 avril 2005, p. A 12). En outre, le rôle de ces maisons de commerce dans l'approvisionnement en capitaux des firmes membres de leurs réseaux procurait un avantage certain à l'économie japonaise pendant la crise financière mondiale de 2008, dans un contexte où les économies occidentales étaient affectées par

d'entreprise comme étant filtrée par « l'isolation perméable »⁶⁵ qui caractérise selon elle la société japonaise contemporaine. C'est-à-dire que si le modèle japonais d'après-guerre, orienté autour de la banque-industrie et dirigé par le MITI (Ministry of International Trade and Industry), est bel et bien révolu, l'adoption de quelques réformes très cosmétiques n'en font pas pour autant un clone du capitalisme actionnarial. Pour reprendre une allégorie de Patrick (2004 : 13) si les règles du jeu changent, la pratique du jeu elle reste sensiblement identique. Par exemple, les options sur achat d'actions sont désormais permises mais elles sont octroyées de façon très partielle. Et bien qu'on observe une présence légèrement plus importante d'administrateurs externes au sein des conseils d'administration nippons, cela ne garantit en rien leur indépendance⁶⁶. Il n'existe pas non plus de véritable marché externe pour le contrôle des entreprises au Japon. Si des fusions et acquisitions ont été réalisées, elles l'ont toutes été sur les bases du consentement mutuel. Aucune acquisition dite hostile – qu'elle soit de nature nationale ou internationale – n'a encore été complétée avec succès sur le territoire japonais, même si elles sont rendues techniquement possibles.

Ahmadjian résume la situation en précisant que les projets de réforme ne doivent pas être vus comme le produit d'une compétition entre le système japonais et un système étranger. Il faut plutôt se demander ce qui va remplacer l'ancien système, car ni l'inertie et ni la convergence ne caractérisent le moment présent. On soupçonne que seules quelques sociétés où la présence des actionnaires étrangers est très forte, et qui sont de surcroît

un resserrement du crédit de la part des prêteurs (« Japanese Trading Companies : Captive and Content », in *The Economist*, 6 décembre 2008).

⁶⁵ Le concept d'« isolation perméable » pour décrire l'évolution du système japonais provient des spécialistes Schaede et Grimes (2002). L'isolation renvoie à un ensemble de politiques motivées par la protection des intérêts domestiques et dont l'objectif est surtout le contournement des accords internationaux. Mais au contraire des politiques industrielles antérieures, cette isolation est « perméable » dans la mesure où elle accorde une plus grande marge de manœuvre aux secteurs qui le veulent bien, autant pour élaborer leurs stratégies d'affaires que pour se dégager du « carcan » de la production domestique. Cette isolation perméable décrit finalement la stratégie du Japon pour digérer les forces de la mondialisation. Il cherche en fait à influencer la vitesse et l'intensité du changement que provoque chez les producteurs la nouvelle conjoncture mondiale. C'est-à-dire que les politiques publiques seront modulées pour, dans certains cas, tenir à distance le changement, et dans les autres pour qu'il se produise sans trop de bouleversement.

⁶⁶ Ce sont en fait les conseils consultatifs, complémentaires aux CA, qui ont la faveur. Composés de conseillers externes à l'entreprise, leur expertise est sollicitée sur divers sujets d'intérêt pour elle. Cette solution permet de combiner plusieurs des avantages associés aux administrateurs externes – comme l'ajout d'une perspective plus large – tout en protégeant la culture d'entreprise (Abegglen, 2006 : 147).

exposées à la concurrence internationale, profiteront de certains amendements législatifs d'inspiration libérale pour accorder une priorité aux intérêts des actionnaires et se soumettre à la discipline du marché. Jusqu'ici très rares sont les firmes (même parmi celles cotées en Bourse) qui ont calqué les modes de gouvernance et les formes organisationnelles anglo-saxonnes : la plupart d'entre elles ont opté soit pour le statu quo, pour l'hybridation, ou encore une position située quelque part entre le statu quo et l'hybridation (Jackson et Aoki, 2007 : 15-16). Du reste, le graphique 4.4 montre que le rendement sur l'avoir des actionnaires des firmes nippones ne s'est pas rapproché des normes états-uniennes ces dernières années.

Les investisseurs japonais étant moins susceptibles d'imposer des réformes dans la régie d'entreprise, certains analystes se rabattent sur la pénétration croissante du capital étranger pour que les intérêts des actionnaires soient mieux représentés (Milhaupt, 2003). En tant qu'*outsiders*, ils disposeraient d'une plus grande latitude pour contourner les pratiques habituelles et démontreraient moins de scrupules à se débarrasser de la toile d'obligations mutuelles propre aux entreprises japonaises⁶⁷. Mais pour cela, il faudrait ouvrir la porte toute grande aux investissements directs et surtout aux fusions et acquisitions qui, bien qu'elles ne soient pas formellement interdites aux étrangers, comme l'a démontré l'acquisition de Nissan par Renault en 1999⁶⁸ demeurent techniquement difficiles à réaliser (G. Jackson, 2003 : 283-

⁶⁷ La somme des capitaux entrants au Japon a presque doublé entre 2001 et 2006, mais ils sont constitués à plus de 90% d'investissements de portefeuille qui sont par définition trop instables pour constituer un changement de paradigme dans le contrôle des entreprises. En outre, les autres pays asiatiques (moins attachés à la gouvernance de type anglo-saxonne) occupent une place de plus en plus importante quant à l'origine de ces capitaux (FMI. *Japan : Selected Issues*, IMF Country Report no. 07/281, août 2007, p. 11-12).

⁶⁸ Une transaction qui s'apparente davantage à une vente de feu d'actifs dévalués qu'à une volonté ferme d'ouvrir le capital du pays. C'est en effet la faiblesse relative du keiretsu Fuyo qui facilita cette acquisition. Si le MITI accepta cette incursion étrangère dans l'industrie automobile, c'est que Renault, de taille moyenne, pouvait, estimait-on, être écartée plus facilement une fois Nissan réorganisée (Boissou, 2003 : 214). Dans un autre dossier, la prise de contrôle de Mitsubishi Motors par DaimlerChrysler fut acceptée parce que le constructeur automobile était devenu un boulet financier pour l'ensemble du groupe. Mais le retour à la rentabilité du groupe financier lui permit, au nom du volume d'affaires que représente le manufacturier pour les autres composantes du groupe, de reprendre le contrôle de cette filiale déficitaire (*The Economist*. « All in the Family : The Mitsubishi Group », 29 mai 2004, p. 69). Au bout du compte selon Boulanger, une firme japonaise va toujours favoriser des relations avec des firmes appartenant à son groupe, suivi des firmes japonaises et ensuite des firmes étrangères car « ...le choix d'un partenaire demeure toujours basé sur l'idée de relations à long terme non contractuelles qui peuvent apporter des bénéfices à l'ensemble du groupe » (2002a : 235).

284; Abegglen, 2006 : 20-21). S'il n'est pas hors du commun de voir des firmes étrangères s'emparer d'actifs japonais, il est plutôt rare qu'elles arrivent à s'assurer du plein contrôle d'une société, et lorsqu'elles le font c'est qu'aucune autre firme japonaise ne s'y intéressait. En plus du jeu des participations croisées qui permettent de constituer des réseaux difficiles à pénétrer et du pouvoir d'obstruction dont jouissent les membres d'un conseil d'administration, le cadre réglementaire, quoiqu'il fut assoupli récemment⁶⁹, demeure contraignant pour les OPA initiées de l'extérieur du pays, notamment en ce qui concerne l'utilisation par les firmes étrangères de leurs propres actions comme monnaie d'échange pour acheter des sociétés japonaises. La xénophobie peut constituer une partie de l'explication, mais c'est davantage une différence de philosophie qui est en cause; les firmes et les banques japonaises, même endettées, craignent surtout que les fonds étrangers ne soient d'abord intéressés par le démembrement des sociétés et la liquidation des actifs pour faire un coup d'argent, avant la viabilité du groupe⁷⁰. Or ce dernier est, pour les Japonais, une organisation sociale avant d'être un assemblage d'actifs.

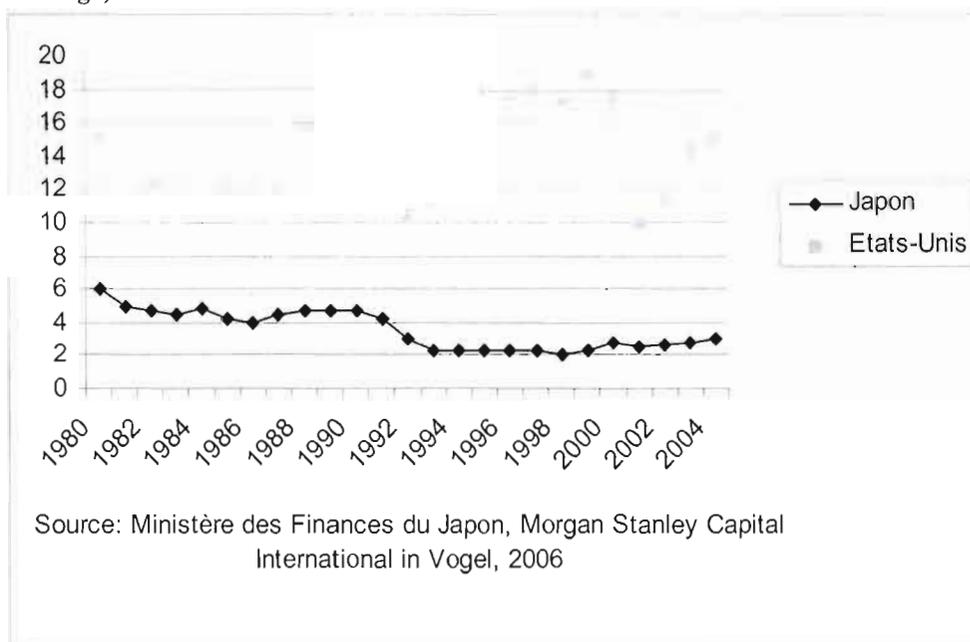
Dans une perspective institutionnaliste, l'espace de solidarité qui fait partie du modèle japonais exige des entreprises qu'elles jouent un rôle important et même supplétif dans la redistribution de la richesse nationale, par le biais de l'emploi notamment, et par l'offre de services qui ailleurs sont assurés par l'État-providence. Or cet espace de solidarité ne répond pas à la logique marchande et une présence trop importante de firmes étrangères sur le territoire nippon ferait « ...osciller l'équilibre entre les devoirs communautaires de l'entreprise et sa fonction de production et [remettrait] en question l'espace de solidarité comme outil de la puissance et de l'indépendance économique de la nation » (Boulangier, 2002a : 70). Donc, lorsqu'un secteur de l'économie doit s'ouvrir aux firmes étrangères, ces dernières demeurent isolées du fonctionnement global de l'économie japonaise pour que soit

⁶⁹ Un exemple de réforme contradictoire concerne l'ex-MITI devenu le METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) qui, en 2005, faisait connaître son intention d'amender le droit commercial japonais pour faciliter les offres d'achat, une loi qui entra en vigueur au printemps 2007. Mais en même temps, il introduisit la formule anglo-saxonne de la « pilule anti-OPA » qui ralentit justement le processus des fusions et acquisitions en le complexifiant (« Shaking Up Corporate Japan : Hostile Takeovers » in *The Economist*, 26 mars 2005, p. 79; Philippe Mesmer. « Japon : sus aux investissements étrangers! », in *Le Devoir*, 16 juillet 2007, p. A5).

⁷⁰ Henry Sender. « Distressed Assets: Cerebrus Rattles Japan's Cage », in *Far Eastern Economic Review*, 30 janvier 2003, p. 38-40.

préservée la stabilité de la structure industrielle ou la synergie entre l'État et l'économie (ibid., p.333). Il est de toute façon assez difficile pour le Japon d'attirer des capitaux étrangers, avec son excédent du compte courant et son statut de plus important fournisseur de capitaux au monde. Du reste, en tant qu'économie arrivée à pleine maturité - avec un marché saturé - le Japon est assez peu attrayant aux yeux des investisseurs étrangers⁷¹. Et la réputation peu enviable de la Bourse de Tokyo, pas entièrement arrimée avec les concepts anglo-saxons de gouvernance⁷², fait qu'elle attire davantage les capitaux spéculatifs que les investisseurs intéressés par du long terme, ceux-là même qui seraient les plus susceptibles de s'intéresser activement à la gestion des firmes (Boissou, 2003 : 212).

Graphique 4.4: Rendement sur l'avoir des actionnaires, États-Unis et Japon, 1980-2004 (en pourcentage)



⁷¹ En 2006, les IDE cumulatifs représentaient au Japon seulement 3% de l'économie contre 14 % aux États-Unis et 45% au Royaume-Uni (« Corporate Governance in Japan : Power Struggles », in *The Economist*, 31 mai 2008).

⁷² David Turner. « Tokyo Stock Exchange : Market Increasingly Looks to the Future », in *Financial Times*, Surveys Edition, 14 septembre 2007, p.2; « Financial Centres : All Shapes and Sizes », in *The Economist*, 15 septembre 2007; Tomoko Yamazaki et Takahiko Hyuga. « Hedge Funds Shed Japan Holdings », in *International Herald Tribune*, 26 novembre 2007).

La délocalisation existe aussi au Japon⁷³, mais loin de se résumer à une question de coûts elle procède selon une logique de domination du marché régional et à terme du marché mondial⁷⁴. Les entreprises installées à l'étranger sont la plupart du temps des filiales qui répondent directement du siège social nippon. Aussi, les méthodes de travail, le personnel d'encadrement et la plupart des composants sont originaires du Japon (Le Guennec, 2001 : 12-13; Berger, 2005 : 156-157; 166). Teulon (2002 : 185) et Berger (2005 : 224-228; 237-238) distinguent à cet égard des stratégies différenciées entre les FMN états-uniennes et japonaises. Celles des premiers, qualifiées « d'offensives » sont orientées en fonction de la vente sur place d'une bonne partie de la production. Les FMN états-uniennes cherchent elles aussi, en partie, une conquête des marchés locaux, mais des impératifs liés à la division du travail sont aussi à l'oeuvre.

Sur un autre sujet, Marc Maurice et Hiroatsu Nohara (1999), parlent d'un mouvement vers l'hybridation des relations de travail au Japon, avec l'abandon partiel de certaines caractéristiques comme l'emploi à vie, le salaire lié à l'ancienneté et les syndicats d'entreprise. Par contre, des pratiques familières au capitalisme anglo-saxon comme les licenciements collectifs et l'orientation des stratégies d'entreprise selon les priorités de

⁷³ S'il y a effectivement une augmentation des investissements japonais vers la Chine, il s'agit avant tout d'un déplacement qui s'effectue aux dépens des autres pays asiatiques dans la production de qualité bas de gamme.

⁷⁴ Plus que la simple recherche de profits fondée sur la division naturelle du travail, ce phénomène relève d'une stratégie visant l'intégration informelle des économies asiatiques dans la sphère japonaise en réponse aux pressions de la mondialisation, notamment la désindustrialisation qui pourrait mettre en danger une des fondations industrielles de la puissance économique du Japon (Boulanger, 2002a). Cette « délocalisation administrée » des firmes japonaises se démarque du cycle du produit standard de Vernon (qui est le fait d'une concurrence par le prix entre les firmes) et permet de contourner le protectionnisme occidental. Les entreprises japonaises ont tout de même conservé la maîtrise d'œuvre ainsi que les éléments les plus avancés de la production qui permettait de segmenter la main-d'œuvre sans remise en cause du rapport salarial sur le territoire national (Gilpin, 2000 : 268-275; Le Guennec, 2001 : 11; Boulanger, 2002a : 20; 57-58; 314; 344; 407; Newhouse-Cohen, 2005 : 3; Petit et Inoue, 2005 : 173; Abegglen, 2006 : 174). Le Japon notent Gould et Krasner (2003 : 79-80) a donc poursuivi une politique autonomiste malgré la nature que l'on dit envahissante de la mondialisation, et son objectif de vouloir s'intégrer davantage à son espace régional ne doit pas contredire ses velléités d'indépendance. En demeurant informelle, cette intégration *de facto* n'est pas synonyme de perte de souveraineté pour le Japon, comme le voudrait le modèle légaliste des relations inter-étatiques où les accords de libre-échange sont à l'honneur. Car le Japon, selon Katzenstein (2003 : 95) a une vision « hobbesienne » des relations internationales, c'est-à-dire que le monde est fondamentalement hostile et qu'en conséquence il est préférable de garder les coudées franches.

l'actionnariat ne sont pas à l'ordre du jour. Selmer (2001) Jurgens (2003 : 226-227) Thelen et Kuma (2003 : 194-195; 202-207) ou Abegglen (2006 : 8-13) considèrent que la continuité dans le système productif japonais est aussi remarquable que les changements à l'oeuvre, considérant la durée et la profondeur du ralentissement économique des années 1990. Par exemple, le retour de la croissance a permis de stabiliser les pratiques japonaises en matière de ressources humaines, même si des éléments de flexibilité se sont intégrés. Le principe du salaire en fonction de l'ancienneté est le plus à risque, le vieillissement rapide de la main-d'œuvre le rendant trop onéreux, compte tenu surtout des nouvelles qualifications exigées avec l'évolution des technologies⁷⁵. Mais Selmer note que l'emploi à vie demeure pertinent dans la mesure où il favorise les investissements en formation de la main-d'œuvre et la flexibilité sur les lieux de production. En effet, le capital humain⁷⁶ et la vision à long terme demeurent des priorités pour les entreprises japonaises qui peuvent compter en retour sur une main-d'œuvre avec un niveau élevé de formation, le sens de l'esprit d'équipe, un pragmatisme et une loyauté inébranlables envers leur compagnie, et globalement sur l'attachement profond des Japonais pour leur nation (Boyer et Durand, 1998 : 125; Flouzat, 2002 : 435; Boissou, 2003 : 545; Berger, 2005 : 231). Le salarié, sachant son emploi protégé, est généralement plus ouvert à l'innovation que ses semblables aux États-Unis par exemple, dont l'emploi fut de tout temps directement menacé par la mécanisation des procédés (Fingleton, 1998 : 183; Généreux, 1999 : 317). En outre, le déclin démographique et le redémarrage de l'économie japonaise sont favorables au maintien d'une certaine stabilité dans le lien d'emploi (du point de vue même des entreprises) puisqu'ils sont annonceurs d'une pénurie de main-d'œuvre (Patrick, 2004 : 29; Vogel, 2006 : 223; Abegglen, 2006 : 83).

⁷⁵ Par contre Selmer (2001) estime que seulement 10% des grandes entreprises ont implanté un système de rémunération au mérite, qui ne s'applique généralement qu'au personnel de direction. On craint notamment qu'un tel modèle ne vienne perturber le travail en équipe sur les lignes de production. Des firmes importantes ont revu leur décision de fixer la rémunération de leurs salariés principalement au mérite après avoir constaté que cela nuisait au moral et au travail en équipe, en plus de concentrer l'énergie des salariés sur des objectifs à court-terme aux dépens du développement de l'entreprise (Vogel, 2006 : 123-124; Thelen et Kume, 2006 : 30-31). En outre, le Japon n'a pas encore connu l'inflation démesurée des traitements accordés aux chefs de direction telle qu'elle existe dans les pays où la valeur actionnariale s'est imposée (Abegglen, 2006 : 11-12).

⁷⁶ Bien des entreprises japonaises considèrent leurs salariés comme une richesse et non un coût comme le voudrait le postulat néo-libéral. Avec ce type de raisonnement, si les coûts deviennent excessifs ce n'est pas nécessairement que les salariés sont trop chers mais que cette richesse potentielle est mal utilisée. On cherchera donc à créer de la valeur en misant sur leur créativité avant de procéder à un licenciement collectif (Boissou, 2003 : 199).

Certes, les difficultés des années 1990 ont obligé bien des entreprises à réduire leurs coûts pour se rendre plus compétitives tandis que les autorités publiques, soucieuses au sujet de la compétitivité des firmes japonaises et de l'incapacité des leviers fiscaux et monétaires traditionnels à ranimer l'économie, se sont résignées à introduire des réformes libérales (Milhaupt, 2003). On a donc enregistré une croissance des emplois à statut précaire. Par contre, la déréglementation et les licenciements procèdent à un rythme plus lent qu'aux États-Unis, dont la productivité a conséquemment augmenté deux fois plus rapidement qu'au Japon ces dernières années. Cet idéal de l'emploi à vie⁷⁷ (graphique 4.5) même si jamais il ne fut une réalité universelle⁷⁸, demeure ancré dans les mentalités et rend plus délicat le licenciement des personnels, si bien que les firmes en difficulté chercheront davantage à augmenter la productivité, à réduire les heures supplémentaires, à procéder au gel ou au ralentissement de l'embauche ou à des transferts intra-firmes, à embaucher pour ensuite licencier des employés à statut précaire, encourager les pré-retraites, à suspendre temporairement la production, à couper ailleurs dans leurs coûts, et procéderont en dernier recours à des réductions de personnel par attrition (Selmer, 2001; Milhaupt, 2003; Berger, 2005 : 225; 231; Anchordoguy, 2005 : 41-42; Vogel, 2006 : 115-126; Thelen et Kume, 2006 : 29; Abegglen, 2006 : 80). La nature consensuelle de l'entreprise, où tout se décide en comité, joue en ce sens, les employés se montrant ouverts à la modération salariale afin de préserver des emplois⁷⁹. Dans la grande entreprise à tout le moins, la collaboration entre la

⁷⁷ Boyer et Durand (1998 : 121) sont plus nuancés, ils préfèrent la formule « contrats à durée indéterminée ».

⁷⁸ La dualité est en effet une caractéristique du marché du travail japonais, dont la souplesse au niveau micro est complétée par la flexibilité sur le plan macro; l'emploi à vie n'étant réservé qu'au tiers de la main-d'oeuvre (un pourcentage qui augmente substantiellement en comptant ceux qui bénéficient d'une sécurité d'emploi plus informelle) tandis que la subordination professionnelle des femmes (et des jeunes) a favorisé la constitution d'un réservoir de main-d'oeuvre périphérique (Castells, 1998 : 313). Aussi, les salariés japonais non protégés ont connu, entre 1960 et 1990, une progression de leur niveau de vie à peu près équivalente à celle des employés protégés. Cela fut rendu possible par un marché du travail tendu qui résultait d'une offre d'emplois supérieure à la demande, et qui ne fut pas comblée par une main-d'oeuvre immigrée (Boissou, 2003 : 47-48; Jobin, 2007 : 293-295).

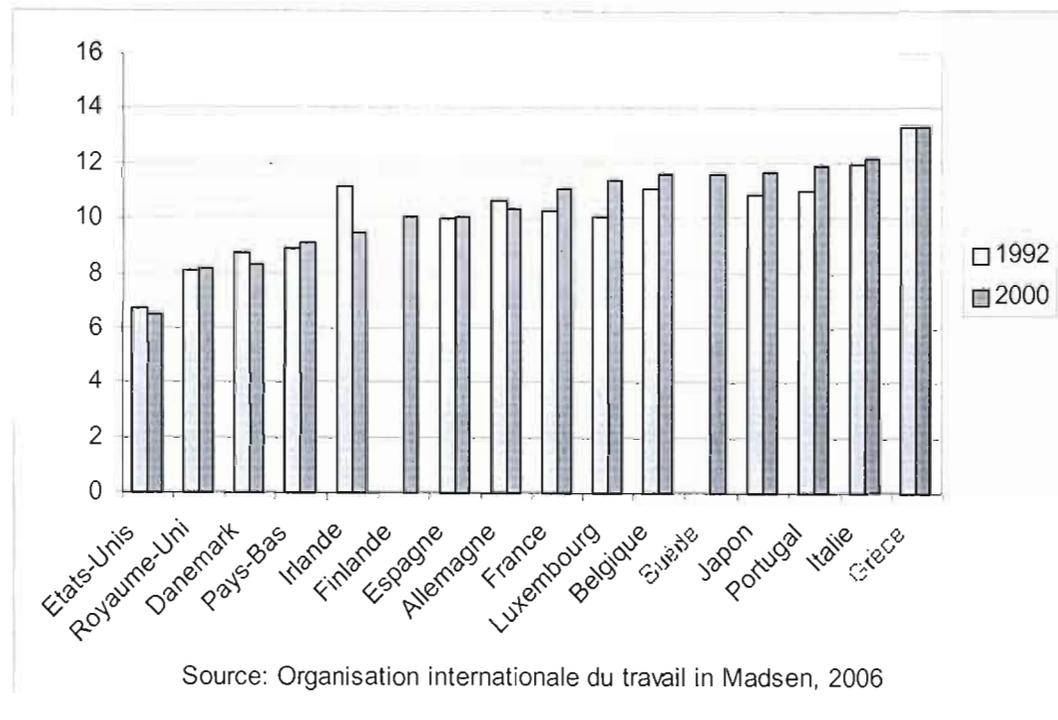
⁷⁹ Les plans sociaux sont négociés avec les syndicats et l'attrition est la méthode usuelle pour dégraisser les effectifs. Souvent les plans n'ont pas de calendrier précis et sont révisés au gré de la conjoncture (Boissou, 2003 : 179-180; Thelen et Kuma, 2003 : 194-195; Patrick, 2004 : 22; Vogel, 2006 : 117). Par ailleurs, l'implantation sur une plus grande échelle de la production en « cellules » fut un moyen de conserver des emplois de production tout en maintenant la rentabilité puisque cette méthode encourage les échanges et donc les innovations. Elle réduit également les inventaires en

direction et les syndicats demeure bonne, la consultation est toujours de rigueur et les conflits de travail sont rarissimes (G. Jackson, 2003 : 286). Dans les branches plus traditionnelles on a privilégié une restructuration progressive au lieu de détruire massivement les emplois industriels dans une courte durée, la fabrication demeurant toujours, aux yeux des Japonais, une compétence de base (graphique 4.6)⁸⁰.

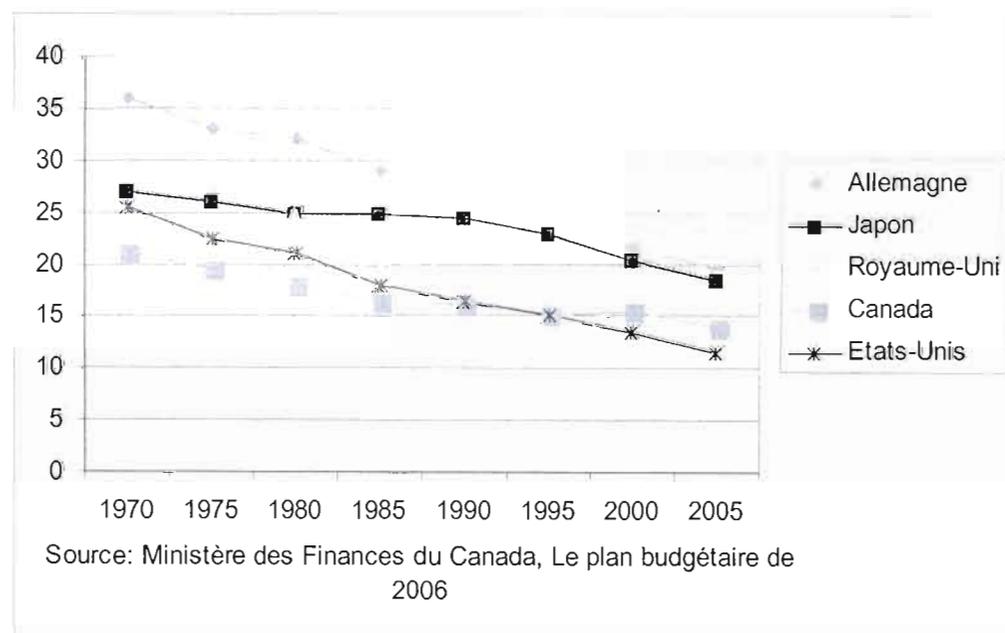
permettant de produire de plus petites séries qui s'arriment facilement aux demandes des clients (Berger, 2005 : 231-232).

⁸⁰ Le refus des grands donneurs d'ordre comme Toyota, Yamazaki ou Brother, de se plier aux diktats du marché sur la régie d'entreprise (qui prônent l'abolition de la sécurité d'emploi, le fractionnement de l'actionnariat, le cloisonnement entre le conseil d'administration et la direction, et les primes en fonction du rendement plutôt qu'à l'ancienneté) leur a donné une marge de manœuvre suffisante pour investir leurs surplus dans la recherche et développement plutôt que de verser des dividendes aux actionnaires. Si bien qu'ils ont pu innover et continuer de prospérer dans des secteurs – tels l'acier, la chimie ou l'automobile - considérés ailleurs comme désuets (Jathon Stapford. « Industrial Evolution : Japan's Economy Gains Steam From Manufacturing Heartland », in *Wall Street Journal*, 11 octobre 2005, p. A1; Vogel. 2006 : 156-204). On constatera également que dans certaines industries traditionnelles, comme chez les équipementiers de l'industrie automobile, un taux de défectuosité minuscule peut s'avérer aussi important que la réduction des coûts. C'est pourquoi Toyota, par exemple, continue de s'approvisionner exclusivement auprès de son *keiretsu* pour alimenter ses usines japonaises, même s'il est de plus en plus ouvert aux fournisseurs étrangers pour sa production effectuée outre-mer (Chester Dawson. « A 'China Price' for Toyota », in *Business Week*, 21 février 2005, p. 50; Ian Rowley. « Facing an Auto Slump, Japan Lifts Capacity », in *Business Week*, 9 juin 2008, p. 64).

Graphique 4.5: Longévité moyenne (années) en emploi dans certains pays de l'OCDE



Graphique 4.6: Emplois dans le secteur manufacturier (% de l'emploi total)



4.4.5 La persévérance du modèle japonais

Pays riche, le Japon peut se permettre de prendre son temps pour s'adapter à la nouvelle donne. Dans cette optique, la décennie 1990 ne fut pas « perdue » mais l'occasion d'une longue préparation pour reconstruire un modèle plus conforme à l'environnement international mais qui demeure japonais dans son essence, à l'image de l'ère Meiji ou encore de la restauration des années 1950. Selon Dore (2000:117-118) et Vogel (2003 : 330-331; 2006 : 70-77) trois raisons font que le Japon a plus de chance de résister à une convergence hypothétique des modèles que les économies d'Europe continentale. D'abord, la distance culturelle du Japon d'avec les États-Unis, sa culture et ses idées, est plus grande. Aussi, les concepts de survivance nationale et d'autonomie y demeurent bien vivants et, comme l'explique Gilpin (2000 : 282), la libéralisation à outrance de l'économie japonaise serait assimilée par les Japonais à une menace pour leur autonomie économique et politique. Ensuite, son corporatisme est plus englobant, manifestation d'une conscience nationale plus aiguisée, par rapport au corporatisme allemand par exemple qui repose davantage sur un compromis de classe juridiquement codifié⁸¹. En outre, le Japon, comparativement à l'Europe, fait partie d'un environnement asiatique qui demeure assez perméable à l'américanisation. Enfin, le cadre européen a imposé des changements plus rapides aux économies de marché coordonnées. Le Japon conserve une autonomie d'action politique plus complète, et de surcroît la nature informelle des pratiques et des réseaux rend ceux-ci plus tenaces face aux changements d'orientation des autorités publiques.

Dans une perspective institutionnaliste, Crouch et Streeck (1996) de même que Hall et Soskice (2001 : 60) soumettent l'hypothèse que les institutions au fonctionnement plutôt informel auront de meilleures chances de survivre aux pressions à la convergence que les régimes où l'État intervient plus directement, la puissance de celui-ci s'étant affaiblie face aux mécanismes de l'économie. Ainsi, les échecs répétés des administrations états-uniennes pour forcer l'ouverture du marché japonais s'expliquent davantage par la résistance des

⁸¹ Transposé au monde de l'entreprise, G.Jackson (2003 : 266-267) qualifie le modèle allemand de « constitutionnalisme d'entreprise » tandis que le modèle japonais est constitué à sa base d'« entreprises communautaires ».

consommateurs japonais que par l'adoption de mesures protectionnistes tangibles. L'objectif dans ce cas-ci ne se décrète pas; la source du « problème » se trouvant être le comportement des consommateurs. Dans la même veine, la structure des *keiretsu* japonais fut moins affectée par les conséquences de la crise financière asiatique que ne le furent les *chaebols* coréens⁸². Pourquoi? Parce que ces derniers, plus dépendants du gouvernement, durent se plier aux mots d'ordre de Séoul qui devait obéir aux conditions strictes du FMI pour avoir droit à son assistance (Tu, Kim et Sullivan, 2002; Tiberghien, 2007 : 57; 174-178). Le gouvernement japonais ne dispose pas d'un pouvoir de persuasion aussi formel auprès des entreprises. En effet, la synergie entre l'État et l'économie au Japon est basée sur la collaboration entre les partenaires plutôt que sur l'intervention directe. Elle est favorisée par la présence d'un consensus au sujet de l'intérêt national dans un pays qui n'a jamais connu la désocialisation des économies occidentales décrite par Polanyi. À ce titre donc, les directives administratives n'ont pas de statut juridique mais « ...elles demeurent un canal de communication privilégié pour la régulation de l'économie » (Boulangier, 2002a : 354)⁸³. Dans la même perspective, Milhaupt (2003) soutient que malgré l'accélération des changements institutionnels formels (par le biais du législatif et du droit commercial) en faveur d'une conception plus libérale de l'entreprise japonaise depuis les années 1990; au bout du compte le droit commercial n'aura qu'une mince ressemblance avec la réalité tant que les autres institutions n'auront par évolué dans la même direction. Les réformes du droit commercial sont donc une condition nécessaire, mais non suffisante pour qu'une réforme en profondeur de la régie d'entreprise se concrétise⁸⁴.

⁸² Au sujet de la persévérance ou non des *keiretsu*, les chiffres du METI cités par *The Economist* (« Survey of Japan », 8 octobre 2005, p.6) montrent que le niveau des participations croisées parmi les firmes cotées à la Bourse de Tokyo est passé de 46% à 24% entre 1992 et 2004. La même revue note cependant que 50% des droits de vote dans les firmes japonaises sont encore contrôlés par seulement 2,1% des actionnaires (*The Economist*. « Business in Japan : Criss-Crossed Capitalism », 8 novembre 2008). Boissou (2003 : 210) et Vogel (2006 : 130-132) soulignent également que la définition de ces participations croisées est assez floue et que les évaluations devraient conséquemment être accueillies avec prudence. Si tous s'entendent pour dire qu'un certain relâchement s'est bien produit, Boissou soutient, comme Figuière et France (2003 : 60-61), que c'est à la périphérie que les désinvestissements ont généralement eu lieu. Du reste, selon Vogel (2006 : 126-134) la relation entre les firmes (même les plus internationalisées) et leur banque principale évolue au gré de la conjoncture mais jamais le lien ne fut brisé.

⁸³ Voir également Faure (2007 : 171-174) à ce sujet.

⁸⁴ Relativement peu d'acteurs veulent une convergence de l'économie japonaise avec le modèle libéral : même si la confiance envers la validité du système actuel fut ébranlée dans les années 1990 elle demeure bien ancrée; il y a aussi la nature interconnectée des rouages du système existant; la

L'insularité financière du Japon, conséquence du désir historique d'échapper à toute dépendance envers les capitaux étrangers, et le réservoir d'épargne accumulé par ce pays au cours des décennies, lui permettront de résister dans une certaine mesure aux pressions venant des marchés pour qu'il chambarde son modèle (Kuttner et Posen, 2002; Boissou, 2003 : 183; 539-546; Aglietta et Berrebi, 2007 : 234). Le fardeau de la dette publique est certes immense (7,000 milliards US\$) ou 175% du PIB à la fin de 2005, soit le plus élevé de l'OCDE. Mais les années 2005 et 2006 ont vu une certaine stabilisation de celle-ci avec la reprise économique⁸⁵. Fingleton (2005) pense qu'il faut relativiser ces chiffres : il souligne que le Japon possède tout de même plus de 800 G\$ en réserves de devises étrangères (1,000 G\$ à la fin de 2007) qui pourraient effacer une bonne partie de la dette mais qui, en attendant, lui permettent d'intervenir sur le marché obligataire et le marché des changes au besoin. Même si de telles réserves sont théoriquement destinées à s'épuiser un jour; avec des taux d'intérêts à zéro pour cent (ou un peu plus) la Banque du Japon peut, en attendant, imprimer autant de yen qu'elle le veut pour acheter des titres d'emprunt états-uniens, qui eux génèrent un rendement positif. De plus, les petits épargnants japonais persistent à garder leurs économies au Japon puisque seulement 1% de l'épargne des particuliers est investi outre-mer⁸⁶. L'épargne nipponne totale, en passant, représentait 14,000 milliards de dollars en 2004 (Anchordoguy, 2005 : 206).

Ces réservoirs permettront au Japon de vivre confortablement pour plusieurs années encore et les bas taux d'intérêt ont permis au gouvernement de lancer des travaux publics qui soutenaient un tant soit peu l'activité économique sans passer par des réformes impopulaires. Les États-Unis, malgré les remontrances d'usage, ne sont pas intéressés non plus à voir une

conformité du système à un ensemble de normes sociales et de valeurs que la société n'est pas prête à abandonner; le nombre trop important des bénéficiaires du système actuel; et enfin un processus irrésolu de déréglementation et de réformes administratives menées par la bureaucratie elle-même plutôt que d'être alimenté par la pression populaire (Lincoln, 2001: 6-8; Boissou, 2003 : 194-195; Anchordoguy, 2005 : 26; Jacoby, 2006; Vogel, 2006 : 18; 52-63).

⁸⁵ Le FMI prévoit une dette nette représentant 177,2% du PIB en 2007 et 175,2% en 2011 (*World Economic Outlook*, printemps 2006, p.15).

⁸⁶ En outre, la caisse de retraite administrée par le gouvernement possède la plus importante cagnotte publique au monde avec des actifs de 1,175 milliards US \$ dont les 2/3 sont investis dans les obligations du gouvernement nippon (« Japan's Pension Pot », in *The Economist*, 26 juillet 2008).

restructuration trop brutale de l'économie japonaise. Si elles se produisaient, les faillites d'importantes institutions financières obligerait les Japonais à rapatrier une partie de leurs fonds investis outre-mer, surtout aux États-Unis (Murphy, 2000; Johnson, 2002)⁸⁷. Ces derniers sont donc liés avec leurs créanciers dans une relation symbiotique, où le crédit asiatique contribue à financer le consommateur états-unien et les réductions d'impôts de George W. Bush, les États-Unis s'approvisionnant en retour avec des importations asiatiques achetées à rabais (Murray et Labonté, 2005; Wachtel, 2005; Abegglen, 2006 : 188).

Sans vouloir minimiser la sclérose politique et la piètre performance des agrégats macro-économiques, le passage à vide des années 1990 fut essentiellement financier et le déclin économique japonais fut trop lent, pas assez visible, pour qu'un sentiment d'urgence anime les débats et puisse venir à bout des résistances aux réformes (Flouzat, 2002 : 389; Hutchison et al., 2006 : 20). En effet, la plupart des Japonais n'investissent pas leurs économies à la Bourse, ce qui relativise la culbute de l'indice Nikkei. Par ailleurs, le taux de chômage, même lorsqu'il atteignit des records d'après-guerre, est resté inférieur globalement à celui des États-Unis. À ce sujet, il est ironique pour certains observateurs d'entendre les États-Unis donner des leçons aux Japonais, surtout quand les données comparatives montrent que ces derniers bénéficient de meilleurs salaires et d'un taux d'épargne personnel plus élevé qu'aux États-Unis, d'une espérance de vie et des soins de santé supérieurs, qu'ils voyagent plus souvent à l'extérieur, tout en travaillant moins d'heures annuellement, en plus de bénéficier d'infrastructures publiques incomparables et d'un taux de criminalité parmi les plus bas au sein de l'OCDE. Le Japon, en somme, a vécu une crise sans crise, sans fracture sociale comme dans bien des pays occidentaux, d'où une sorte de résistance larvée à s'imposer des sacrifices à court terme pour des gains, hypothétiques, qu'on récolterait à plus long terme (Thurow, 2003 : 77; Fingleton, 2005; Vogel, 2006 : 44-45; 212; Tiberghien, 2007 : 108; Sorman, 2008 : 299-300).

⁸⁷ Au mois de juillet 2006 selon les chiffres du Département du Trésor, les Japonais détenaient pour 636 milliards \$ de titres d'emprunt du gouvernement des États-Unis (la deuxième source après la Chine) qui s'ajoutaient, selon le Département du Commerce (*Survey of Current Business*, juillet 2007), à près de 211 milliards \$ en investissements directs cumulés à la fin de 2006, en deuxième position derrière le Royaume-Uni.

L'absence de volonté populaire permet l'expression d'une résistance vigoureuse au changement au sein de la bureaucratie, et au sein même du Parti Libéral démocrate au pouvoir⁸⁸ qui voyait ses fiefs bureaucratiques et leurs clientèles menacées par les velléités réformistes du Premier ministre Koizumi en poste de 2001 à 2006 (Tiberghien, 2007 : 121-127; 132; 152-155; 208)⁸⁹. Bien sûr, le charismatique Koizumi a gagné son pari électoral à l'automne 2005 : sa coalition remportait la majorité des sièges avec un programme libéral, mais avec une minorité des voix et de plus il avait promis de démissionner en septembre 2006⁹⁰. Du reste ses réformes, comme celles du service postal ou de la gestion des autoroutes, furent passablement édulcorées pour satisfaire les parties intéressées (Vogel, 2006 : 106-111)⁹¹. Au début de 2006 par ailleurs, deux scandales financiers impliquant des membres de la garde montante (adeptes des méthodes de gestion anglo-saxonnes) ont fourni aux opposants politiques de Koizumi, ainsi qu'aux tenants d'une vision plus traditionnelle au sein du patronat, une occasion en or de critiquer les excès propres au « fondamentalisme de marché » à l'américaine⁹². D'autres scandales, dans les secteurs du bâtiment et de l'inspection des aliments, liés à un certain laxisme dans l'application des normes réglementaires ont également empêché Koizumi d'exploiter son triomphe électoral pour satisfaire ses ambitions réformistes⁹³.

⁸⁸ Si l'exécutif soumet des projets de lois, ce sont les partis membres de la coalition au pouvoir qui fixent l'agenda du Parlement japonais.

⁸⁹ Même le *Keidanren*, l'association patronale de la grande entreprise, entretient des liens étroits avec l'aile conservatrice du PLD (« Revising Antitrust Law: Collusion Still Runs Rampant in Japan inc. », *Asahi Shimbun* in *International Herald Tribune*, 8 octobre 2004; *The Economist*. « Survey of Japan », 8 octobre 2005, p. 7).

⁹⁰ Comme bien des observateurs l'avaient prévu, la fibre réformiste du PLD s'est considérablement émoussée après le départ de Koizumi (« Why Japan is in Trouble », in *The Economist*, 23 février 2008). Du reste, le cycle électoral japonais, qui prévoit des élections à fréquence rapide entre les chambres haute et basse, constitue un handicap certain pour les « entrepreneurs politiques » comme Koizumi puisqu'ils disposent d'un laps de temps assez restreint pour faire adopter leurs réformes (Tiberghien, 2007 : 45-46).

⁹¹ Voir aussi Norimitsu Onishi. « Japan's Fragile Foundation : Golden Eggs From Postal Goose », in *New York Times*, 16 septembre 2005; *The Economist*. « Survey of Japan », 8 octobre 2005, p. 10-11.

⁹² « Special Report : Japan After Livedoor », in *The Economist*, 4 février 2006, p. 70-72; Tase Yasuhiro. « Les réformateurs ont du plomb dans l'aile », in *Courrier international*, no. 797, 9 février 2006, p. 26; Martin Fackler. « Japan Turns Against a Corporate Raider of Its Own », in *New York Times*, 9 juin 2006).

⁹³ « Japan : Koizumi's Last Days », in *The Economist*, 25 mars 2006, p. 74.

La mutation de l'économie japonaise, si elle doit avoir lieu, prendra donc quelques années. Bien que l'ancien modèle n'en sortira pas intact, l'ajustement progressif et partiel des anciennes structures à un nouvel environnement macro-économique n'implique pas de calquer le modèle anglo-saxon dont les fondements sont difficilement conciliables avec le génie nippon (Matsuura et al., 2004 : 150-151; Anchordoguy, 2005 : 230-234). En outre, certains aspects moins reluisants du modèle japonais (mais qui existent partout ailleurs) comme le manque de transparence, la corruption et les abus perpétrés par certains dirigeants méritent, et sont en voie, d'être corrigés sous la pression des électeurs plus scolarisés issus des milieux urbains. Il serait plus juste de qualifier les changements enregistrés jusqu'ici comme une « déréglementation » de l'économie japonaise plutôt qu'une libéralisation, tant les autorités demeurent prudentes. Le « nouveau modèle japonais » apparaît donc comme une troisième voie entre le modèle états-unien et le modèle européen (Rol, 2000 : 177-178). Comme l'écrit à juste titre Boissou (2003: 181-182), en voulant éviter les réformes trop radicales pour donner la priorité aux considérations politiques (comme le maintien de la cohésion sociale) sur la logique purement économique, le Japon a démenti les théories complaisantes sur l'impuissance supposée des États face aux lois implacables du marché à l'ère de la mondialisation.

4.5 Un développement plus autocentré comme gage de la pérennité du modèle asiatique?

La crise financière de 1997-1998 porta bien des observateurs à conclure que le modèle asiatique était fondamentalement défectueux, notamment parce que l'allocation des capitaux se faisait sur la base d'une collusion structurelle État-entreprises (plutôt qu'avec des critères plus « neutres » comme des analyses de crédit indépendantes ou encore la rentabilité pour les actionnaires) ce qui encouragea une surcapacité de production. Mais d'autres ont plutôt interprété la panique financière qui en fut à l'origine comme un symptôme du dysfonctionnement des marchés internationaux de capitaux et d'une ouverture trop hâtive et imprudente des pays affectés, souvent sous la pression des États-Unis où les liens entre le Conseil du Trésor et *Wall Street* sont organiques (Krugman, 1999 : 101; Bhagwati, 2004 : 204-205; Artus, 2005 : 94-98; Morin, 2006 : 177-183; Phillips, 2008 : 44-46; 169-174; Sapir, 2008 : 79-85). Pourtant, le taux élevé d'épargne en Asie orientale rendait superflue une telle

libéralisation des marchés financiers. L'Asie vit donc affluer des investissements étrangers alléchés par les perspectives de forte croissance qui ont alimenté la spéculation et le surinvestissement (Gréau, 2005 : 145-150). Le comportement des États-Unis fut l'objet, on le comprendra aisément, d'un fort ressentiment en Asie puisque la solution à la crise qu'ils imposèrent avec le FMI, l'austérité monétaire, revenait à s'emparer des leviers de la souveraineté économique au profit des créanciers internationaux, ce qui aggrava les impacts locaux (Gilpin : 2000: 149; 157; Prestowitz, 2003: 54; 58; Serfati, 2005 : 115-116; Stiglitz, 2007). Pendant ce temps, les pays qui, tels que la Chine, l'Inde et la Malaisie, ont le plus résisté aux diktats du « consensus de Washington » sont également ceux qui se sont le mieux tirés du marasme économique qui enveloppait la région⁹⁴.

Selon Castells (1999a) si la Chine, du poids de ses 1,3 milliards d'habitants, réussit à gérer la mondialisation en tant qu'État développeur, son exemple pourrait influencer bien des nations qui se sentent de plus en plus dépourvues. En effet, l'ascension de la Chine comme puissance économique (dorénavant responsable de 15% de la production mondiale sur la base de la parité du pouvoir d'achat, contre 9,8% en 1997) pourrait contribuer à une renaissance asiatique qui se traduirait par une plus grande indépendance vis-à-vis des marchés occidentaux, la demande intérieure et le commerce intra-régional étant alimentés par le recul de la pauvreté et l'éruption d'une classe moyenne (Sakakibara, 2001; Boulanger, 2002a : 368-375; Krumm et Kharas, 2003; Rifkin, 2004 : 360-364; Petit et Inoue, 2005 : 176; Whalley, 2006 : 12-16; Abegglen, 2006 : 171-173; 182; Aglietta et Landry, 2007 : 161)⁹⁵.

Aussi, le Japon et la Chine possèdent les deux réserves monétaires les plus importantes de la planète tandis que les pays asiatiques disposent dans leur ensemble de réserves monétaires dépassant les 2,700 milliards US\$ (au début de 2007) une somme plus

⁹⁴ Le succès relatif de la Malaisie à remonter la pente avec des mesures hétérodoxes comme le contrôle des sorties de capitaux (qui rendait possible une réduction des taux d'intérêt) et la stimulation des dépenses dans la plus pure tradition keynésienne – donnant un répit aux firmes pour qu'elles restructurent leurs opérations - ne pouvait que susciter l'étonnement et l'admiration devant une telle audace, en plus de soulever des interrogations sur la pertinence des dogmes libéraux et leurs recettes prévisibles appliquées trop uniformément (Krugman, 1999 : 144-146; Stiglitz, 2002b : 85; 118-126; Bhagwati, 2004 : 206-207; J.R. Saul, 2005 : 160-166; J. Sapir, 2008 : 82-84).

⁹⁵ En 2003, et surtout grâce à la Chine, le commerce intra-asiatique a, pour la première fois, dépassé celui de la région avec les autres pays de la planète.

que suffisante pour soutenir un marché obligataire qui permettrait à ce continent de s'affranchir des marchés internationaux (lorsque cela est nécessaire). Une des initiatives nipponne est justement le *Asia Bond Market Initiative* qui s'est concrétisé en 2004 avec le lancement de deux fonds dotés de 3 milliards \$ destinés à l'achat de titres asiatiques pour stabiliser les économies de la région et prévenir les crises⁹⁶. Le paradoxe est en effet que l'intermédiation financière de l'épargne asiatique se fait en grande partie à New York et à Londres (c'est-à-dire là où l'information à son sujet est forcément imparfaite) et de surcroît avec une devise non-asiatique (le dollar américain) malgré la croissance des réserves monétaires et des échanges intra-régionaux. Enfin, les ministres des Finances de la Chine, de la Corée du Sud et du Japon veulent mieux coordonner les mouvements de leurs devises de façon à, peut-être éventuellement, créer une monnaie de référence régionale (Flouzat, 2005 : 23 ; Phillips, 2008 : 190-191).

4.6 La persistance d'une diversité des modèles est-elle envisageable ?

On doit se rendre à l'évidence que l'Europe et l'Asie absorbent certains des mécanismes propres au capitalisme anglo-saxon (limités toutefois aux changements les plus faciles et les plus évidents) mais les obstacles aux transformations en profondeur sont tout autant sociologiques et politiques qu'économiques, ce qui les rend difficiles à contourner. Bien que la rigidité des institutions et des marchés puisse l'expliquer en partie, certains facteurs historiques sont quasi insurmontables, notamment les entraves culturelles à la mobilité de la main-d'œuvre entre les pays, un phénomène avec lequel les États-Unis, en tant qu'économie complète, n'ont pas à composer. Partout donc, on retrouve un mélange de changement et d'inertie et des résistances institutionnelles sont perceptibles (Hall et Soskice, 2001 : 58-59; Jacoby, 2002; Boyer, 2003). Comme font valoir Richet (2002) ou encore Amable (2005 : 37) et Kalff (2005 : 63) la différence entre les pays anglo-saxons et l'Europe face au projet néo-libéral, c'est qu'en Europe il faut gérer les résistances sociales dont le niveau détermine le mouvement vers la société de marché. Quoiqu'il arrive donc, l'État va continuer à occuper une place prépondérante en Europe. Car, en général, la population attend

⁹⁶ Victor Mallet. « Experts Predict Closer East Asian Financial Ties », in *Financial Times*, 16 mai 2004; Justine Lau. « Asian Countries Launch Regional Bond Fund », in *Financial Times*, 16 décembre 2004.

de lui qu'il s'immisce dans les secteurs où l'efficacité du marché est loin d'être prouvée: éducation, santé, environnement, culture. Ensuite par simple pragmatisme : c'est-à-dire par la nécessité des intermédiaires institutionnels qui civilisent la vie en société. Finalement, parce qu'il est indissociable d'une certaine conception de la démocratie représentative.

Certains pays, comme l'Allemagne ou le Japon, peuvent garder une certaine maîtrise de leur mutation, ayant, au cours des cinquante dernières années, accumulé suffisamment de capitaux, comme nous avons vu, pour ne pas les obliger à ouvrir toutes grandes leurs portes aux capitaux anglo-saxons et à leur loi (Izraelewicz, 1999 : 93). Et jusqu'à tout récemment, l'économie des États-Unis n'avait pas encore subi de test, ou de choc, comme ce fut le cas du Japon et de l'Allemagne dans les années 1990. Comment surmontera-t-elle la désintégration des bulles spéculative de la finance et de l'immobilier, des scandales financiers et de la crise de confiance, sans parler du « double déficit » budgétaire et commercial? Déjà, comme nous avons vu, l'appareil législatif ainsi que les organismes de réglementation essaient de corriger les excès du capitalisme financier en intervenant de façon plus directe dans l'économie et en décrétant de nouvelles règles de gouvernance.

Dans l'optique d'hybridation des systèmes, tous les modèles, incluant le modèle « anglo-américain », évoluent. À titre d'exemple, la semaine moyenne de travail accomplie par les britanniques, la plus longue d'Europe, a commencé à diminuer en 1998, année où une directive de l'Union européenne fixait une limite de 48 heures à la semaine de travail⁹⁷. Depuis 1999 également, l'UE oblige ses membres à décréter au moins quatre semaines annuelles de vacances rémunérées, si bien que les salariés du Royaume-Uni disposent maintenant de vacances plus longues que leurs semblables du Japon, du Canada ou des États-Unis. Selon Fioretos (2001 : 224), si l'UE a effectivement consolidé la préférence de ses membres pour les politiques libérales de libre-échange, elle a également contribué à la diffusion multilatérale de certains modèles institutionnels, et pas nécessairement les plus rétrogrades. Les institutions multilatérales peuvent donc encourager de nouvelles trajectoires institutionnelles que certains pays pourraient difficilement accomplir individuellement en se

⁹⁷ *The Economist*, 19 juillet 2003 : 24.

fiant à leurs ressources domestiques. Les politiques de main-d'œuvre viennent à l'esprit⁹⁸. De même, les directives européennes les plus récentes concernant les OPA, fortement influencée par la position allemande sur le sujet, sont moins favorables aux actionnaires que certaines législations plus libérales, comme celle de la France qui devra la durcir en transposant au droit français la directive⁹⁹.

La trajectoire du Royaume-Uni depuis la fin des années 1990 est donc instructive. Pearce et Dixon (2005) parlent de la naissance d'un nouveau modèle britannique qu'ils baptisent « anglo-social », un modèle hybride combinant la performance économique, la flexibilité et l'individualisme des États libéraux à la protection sociale, l'égalité et la citoyenneté des pays scandinaves. Avec l'introduction d'un salaire minimum et des crédits d'impôts ciblant les travailleurs à faible revenu, en plus d'une majoration importante des sommes consacrées à la santé, à l'éducation et à la formation de la main-d'œuvre, par le transfert de ressources (via la fiscalité) de la riche sud-est de l'Angleterre vers les fiefs travaillistes que sont le Nord, le Pays de Galles et l'Écosse, et avec la signature de la Charte sociale européenne qui renforce les droits des travailleurs, la condition des plus démunis s'est améliorée sous le gouvernement travailliste, même si la Grande-Bretagne demeure un des pays les plus inégalitaires d'Europe¹⁰⁰.

Reconnaissons également qu'en sus d'une évolution favorable à l'économie des services, au détriment du secteur manufacturier et des entraves à la création de nouvelles

⁹⁸ L'OCDE (*Perspectives de l'emploi 2006*, p. 101-102) souligne qu'entre 1994 et 2003, les lois sur la protection de l'emploi se sont légèrement assouplies dans la majorité des pays dotés d'une réglementation modérément rigoureuse ou rigoureuse, mais en revanche elle fut légèrement renforcée dans certains pays où la réglementation est peu rigoureuse (Australie, Nouvelle-Zélande, Irlande, Royaume-Uni).

⁹⁹ Guillaume Duval. « La boîte à outil du patriotisme économique », in *Alternatives économiques*, no. 240, octobre 2005, p. 11-14.

¹⁰⁰ Guillaume Duval. « Blair : troisième mandat à risque », in *Alternatives économiques*, no. 236, juin 2005, p. 32-33. Par contre, d'autres ont vu dans les réformes travaillistes une consolidation du néolibéralisme thatcherien en ce sens qu'elles créent l'illusion d'une société « méritocratique » fondée sur une mythique égalité des chances (Marlière, 2005; Bruno Amable. « Les cinq capitalismes », in *Alternatives économiques*, « Le capitalisme », hors-série no. 65, 3e trimestre 2005). Mais Gamble (2004 : 42) ainsi que Lagane (2006) suggèrent que si les travaillistes ont accepté plusieurs des réformes de Thatcher, ils ont également entrepris de redorer le blason de l'État et du mouvement ouvrier ce qui permet d'insérer à nouveau le marché dans un contexte social.

entreprises qui donnent mauvaise presse aux économies de marché coordonnées, leurs deux économies phares eurent à digérer des événements lourds de conséquences, soit la réunification allemande et l'explosion des bulles immobilière et financière japonaises qui pesèrent sur leurs performances macro-économiques dans les années 1990. Dans ces deux pays le rétablissement fut contrarié par un déclin démographique qui amortit la demande interne et les rend plus dépendants envers les exportations, en direction des États-Unis en bonne partie, là où le taux des naissances, à près de 2% par femme (contre 1,4% en Europe), et le niveau d'immigration sont à même d'entretenir pour des années encore leur vaste marché interne (Patat, 2002 : 27; Gréau, 2003 : 46-47). L'autre déficit structurel de l'Europe vis-à-vis des États-Unis constitue son intégration partielle : le marché intérieur y reste hétérogène; quinze systèmes juridiques sont présents; onze langues et plusieurs cultures s'y côtoient. De plus, les politiques économiques et fiscales sont mal coordonnées. Et si le marché des biens est une réalité, il en va autrement du marché des services ou celui du travail tandis que des obstacles subsistent aux investissements intracommunautaires.

Pour les économistes J.-P. Patat (2002 : 28) et A. Cotta (2003) l'Europe serait devenue de surcroît un continent de rentiers et cela explique le dogmatisme libéral (en opposition au libéralisme pragmatique des autorités états-uniennes) et les politiques « anti-croissance » de l'axe de gouvernance Francfort (Banque centrale européenne)-Amsterdam (Union européenne)-Bruxelles (Commission européenne), une classe moyenne vieillissante se satisfaisant naturellement d'un faible taux d'inflation¹⁰¹. Par exemple, si un certain relâchement de la politique monétaire provoqua un regain d'activité au début du 21^e siècle, celui-ci fit long feu à cause de la rigidité monétaire de la BCE et de la rigueur budgétaire imposée par le Pacte de stabilité qui nuisent aux investissements ainsi qu'à la consommation (Plihon, 2003 : 41; Villemeur, 2007 : 27-28; Aglietta et Berrebi, 2007 : 180-194; Fitoussi, 2007; Milewski, 2007 : 86-102). Or, selon Aghion et Howitt (2005 : 27-28) les politiques

¹⁰¹ Aglietta (2005) note à cet égard que sur le continent la préparation (austère) à la monnaie commune, la réunification allemande, et la politique du franc fort et de désinflation compétitive adopté par la France ont tous contribué à maintenir élevés les taux d'intérêt. En moyenne, les taux d'intérêt à long terme sur 30 ans sont deux fois supérieurs en France et 1,8 fois supérieurs en Allemagne, ce qui, toujours selon Aglietta, mais également Fitoussi (2005 : 65-67) représente l'explication principale au retard de l'Europe continentale en matière d'investissements et d'assimilation des nouvelles technologies. Soulignons que selon l'OCDE (2007 : 209) 2006 fut la première année depuis au moins 15 ans où les taux d'intérêt réels dans la zone euro sont demeurés inférieurs à ceux des États-Unis.

budgétaires contre-cycliques ont un effet non seulement sur le court terme mais aussi sur le long terme, surtout dans le contexte européen. C'est-à-dire que si les marchés de capitaux sont très développés (comme aux États-Unis) les entreprises affichant une bonne cote de crédit peuvent emprunter sur les marchés pour tenir le coup durant les récessions. En revanche si les marchés manquent de profondeur, des compagnies parfaitement viables seront liquidées. Donc, là où les marchés de capitaux sont moins évolués les politiques en phase avec la conjoncture sont de mise pour aider des firmes à survivre. Comme les marchés financiers européens sont moins profonds que ceux des États-Unis, la politique budgétaire devrait y être, en temps normal, plus expansive ou contre-cyclique. Or, au cours des dernières années c'est le contraire qui s'est avéré¹⁰².

Pourquoi cette foi à toute épreuve envers la rigueur et les politiques orthodoxes alors que les États-Unis appliquent, comme le décrit bien Villemeur (2007), des politiques de stimulation (budgétaires et monétaires)¹⁰³ inspirées du keynésianisme et gages d'une croissance endogène stimulée par les investissements, l'innovation et la consommation? Pour Moatti¹⁰⁴ le « paradoxe européen » s'explique du fait que le marché unique fut le seul vecteur d'intégration sur lequel les diverses parties ont pu s'entendre; les domaines plus délicats liés à la politique suscitant davantage les jalousies nationales. Le projet économique a reçu le soutien autant des libéraux que des sociaux-démocrates fédéralistes pour qui l'établissement du marché unique devait être un prélude à la création d'un espace politique européen. Les retards à ce niveau créent un vide politique, d'où les difficultés selon elle à

¹⁰² De leur côté Jean-Paul Fitoussi (« Small Is Beautiful » ?, in *Le Monde*, 26 mars 2004, p. 1) et S. Moatti (« La zone euro en panne », in *Alternatives économiques*, no. 239, septembre 2005, p. 50-57) comparent les effets du Pacte de stabilité et de la monnaie unique sur les performances contrastées entre les grandes économies anémiques telles la France, l'Allemagne et l'Italie (qui représentent 75% du PIB de la zone euro) et les petits pays de l'UE qui se tirent bien d'affaire. Dans les grands pays en effet, la croissance est principalement tributaire de la demande intérieure et la politique budgétaire y est un instrument essentiel de la régulation conjoncturelle. Or, il est devenu plus difficile de contrer un ralentissement de l'activité depuis que les politiques monétaire et budgétaire sont dictées par les institutions paneuropéennes (qui prônent la rigueur) et par la conjoncture du continent dans son ensemble.

¹⁰³ Sous le règne de George W. Bush, le budget fédéral a augmenté de 7% par année en moyenne, le rythme le plus élevé depuis Jimmy Carter (Sheryl Gay Stolberg. « In Shift, Bush Emerges as a Budget Warrior », in *New York Times*, 22 septembre 2007).

¹⁰⁴ Sandra Moatti. « Le néolibéralisme n'a plus d'avenir », in *Alternatives économiques*, no. 242, décembre 2005, p. 54-56.

dépasser un programme néo-libéral. Il en est résulté, sous l'effet de la hausse du chômage et du rapport de force plus favorable aux employeurs - et de la rémunération accrue au capital grâce à des taux d'intérêt élevés - une évolution du partage de la valeur ajoutée favorable au capital. On voit à partir du tableau ci-dessous que si la part du travail dans le PIB demeure plus élevée qu'aux États-Unis dans l'Union européenne, le rapprochement se fait sentir à partir des années 1990.

Tableau 4.2: Partage de la valeur ajoutée, part des salaires (en%) dans le PIB des États-Unis et dans l'UE

	1971-1980	1981-1990	1991-2000
États-Unis	70,0	68,7	67,2
Union européenne	74,6	72,5	69,4

Source : Commission européenne in Plihon, 2003

Malgré tout, les États-Unis sont loin d'être le seul pays à pouvoir offrir leur performance économique à l'admiration du monde entier: au cours des dernières décennies les cycles de forte croissance ayant été le fait d'un type de modèle national succédant à un autre. Et de fait, aucun pays n'a dépassé les autres sur de longues périodes sinon, comme le soulignent Freeman (1998a : 10) et Fitoussi (2004 : 76), un immense fossé serait apparu entre eux¹⁰⁵. Dans les cas où l'on remarque un déficit d'innovations, l'histoire économique a démontré que l'existence d'institutions appropriées et l'ouverture au commerce ont généralement permis de rattraper, et même d'accomplir des bonds qualitatifs en copiant ou en améliorant des inventions développées ailleurs; les périodes léthargiques dissimulant bien souvent un processus d'accumulation des équipements et des compétences propices à un sursaut de dynamisme et de croissance (Stepczynski, 2003 : 137-138; Rogoff, 2004). À ce sujet, le processus de maturation des NTIC dont nous avons parlé devrait permettre autant à l'Allemagne qu'au Japon de s'affirmer de nouveau avec les innovations incrémentales, leurs institutions ayant été historiquement orientées en ce sens, c'est-à-dire viser davantage le long terme ainsi qu'une plus grande coopération entre les acteurs (Boyer, 2003, Yamamura, 2003).

¹⁰⁵ Vogel (2006 : 38) apporte l'éclairage suivant : les performances économiques à long terme relèvent en général des institutions tandis que les performances à court terme sont davantage tributaires des politiques macroéconomiques. Les analystes errent donc lorsqu'ils tirent des conclusions à partir des fluctuations épisodiques de l'économie.

Sur le marché du travail, les exemples scandinave et hollandais montrent qu'un nouveau modèle propulsé par les nouvelles technologies peut allier besoins de flexibilité et prise en charge collective des risques. Des prestations convenables pour les chômeurs et des incitatifs « positifs » visant un retour sur le marché du travail; en sus d'un dialogue social et la préservation au sein des entreprises de normes de gestion incorporant une forme de responsabilité sociale s'avèrent à cet égard des variables clés (Gadrey, 2000; Passet, 2001; Blanchard, 2004; Aglietta, 2005; Gautié, 2005; Amable, 2005 : 340-341; Campbell et Hall, 2006 : 30-31; Lefebvre et Méda, 2006; Lefebvre et Méda, 2008). En effet, bien que le modèle libéral de marché, avec sa flexibilité et ses marchés déréglementés, ait enregistré des performances enviabes ces dernières années en matière de création d'emplois ou d'innovations technologiques, certaines économies mieux coordonnées ont pu les égaler sans pour autant sacrifier leur cohésion sociale à un creusement des inégalités. Le modèle nordique offre donc aux responsables européens une alternative au modèle libéral pour réformer les économies les plus léthargiques en conjuguant modernité économique, progrès technologique et solidarité sociale (Sapir, 2005; Boyer, 2006).

CHAPITRE V

LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT ET SON ÉVOLUTION

Dans ce chapitre, nous allons en premier lieu décrire le modèle québécois; sa raison d'être; son évolution historique; les acteurs qui l'animent; avant de faire le point sur les performances socio-économiques du Québec et ses perspectives d'avenir. Plus que d'autres au Canada, le gouvernement du Québec a cherché, avec des investissements, des mesures fiscales ou des programmes particuliers, à influencer les décisions économiques des agents. Cette stratégie est remise en question par des analystes et des commentateurs pour qui l'impact de ces interventions serait relativement modeste tandis que leur coût est élevé. Nous verrons cependant que globalement, les forces du marché ne sont pas neutres et que les biais, ainsi que les externalités négatives, rendent parfois nécessaires l'interventionnisme « rectificatif » des autorités publiques. Notre étude comparative montre que le Québec est une province qui se situe en milieu de peloton au Canada pour ce qui est des indicateurs de performance économique (taux de croissance, taux de chômage, PIB par habitant, revenu par habitant) mais que la pauvreté et les inégalités y sont moins aiguës, un reflet des valeurs solidaires constituant un des principes du modèle québécois.

5.1 Le contexte de la mondialisation et les remises en question

L'intégration croissante des économies suscite des interrogations quant à la capacité des gouvernements de répondre aux choix de société exprimés par leurs citoyens. Ce phénomène est particulièrement vrai au Canada dont l'économie, relativement petite et ouverte, est liée de façon importante à celle des États-Unis (Hoberg et al., 2002 : 277; Kneebone, 2002 : 92; Salée, 2003 : 33-34; Boismenu et al., 2004 : 25-26). L'intégration économique continentale bousculerait cette capacité de faire librement des choix de société, avec en filigrane le débat qui oppose équité et efficacité. Certes, pour bien des néolibéraux les effets contraignants de la mondialisation justifient leur préférence pour une réduction du rôle de l'État et une standardisation des pratiques canadiennes avec celles des États-Unis, réputées plus efficaces. Mais nous verrons que malgré le phénomène d'intégration le

Canada, et par extension le Québec, gardent beaucoup plus de capacité dans leurs choix politiques qu'on serait porté à le croire (Weir, 2005).

Pour le Québec, la mondialisation présente un défi peut-être plus grand encore dans la mesure où son modèle socio-économique de développement est fortement teinté de social-démocratie à l'européenne et de nationalisme économique dans un contexte nord-américain où prime un esprit libéral (Salée, 2003 : 25). Comme le note Gauthier (2002 : 34) « le modèle social-démocrate est caractérisé par la mise en place d'un large filet de sécurité socio-économique, par une législation avantageuse pour les travailleurs et les classes défavorisées et par une fiscalité qui favorise une plus grande égalité dans la distribution des revenus. » Aussi, comme le souligne Yves Bélanger (1998 : 23) « Québec inc. incarne un modèle de développement fondé sur une alliance particulière entre les pouvoirs public et privé...et dont l'objectif a été et continue d'être la poursuite d'une politique de croissance par la prise en main des leviers économiques du Québec. » Plus récemment, le développement de l'économie sociale est venu mettre à jour la dimension solidaire du modèle québécois (Salée, 2003 : 28-33). Mais le corollaire est une fiscalité assez lourde pour une juridiction nord-américaine, surtout pour les particuliers à revenus élevés, avec des coûts directs et indirects importants pour les entreprises en termes de réglementation et de charges sociales. Compte tenu de la mobilité accrue des facteurs de production, c'est plus dans ses implications fiscales que dans ses institutions que le modèle québécois est vulnérable. Dès lors, les critiques du modèle y cibleront le fardeau fiscal et l'ampleur du rôle de l'État.

L'expérience québécoise, celle d'une petite nation francophone¹ marginalisée dans un continent anglophone, et qui a su, depuis longtemps, concilier une volonté de se maintenir avec le libéralisme, peut s'avérer assez riche d'enseignements pour nos contemporains. En effet le défi, pour les peuples du monde entier, est de vivre la mondialisation des échanges tout en préservant la multiplicité des expériences nationales (Thériault, 2001). Et le Québec

¹ Bien que le Québec ne soit pas une nation reconnue au sens politique, il l'est assurément au sens sociologique comme l'explique Gérard Bouchard (1999 : 124-127) avec ses institutions, sa culture, son identité collective, sa langue, son territoire, son histoire. La projection de cette identité distinctive est facilitée par l'existence de canaux assez nombreux et structurés : écoles, médias, institutions, associations, etc. (Dieckhoff, 2000)

constitue une sorte de cas-test pour l'intégration économique: augmenter ses contacts économiques, sociaux et politiques avec les autres peuples tout en maintenant et même en renforçant sa personnalité nationale. Il incombe à cette fin de créer des contrepoids internes: politiques culturelles et linguistiques, démocratie locale et nationale, solidarité.

À ce titre, Gregory Baum (1999) prétend que la précarité du français constitue un atout, dans une optique progressiste bien entendu, pour le Québec, dans la mesure où l'exigence de travailler à défendre l'identité culturelle imprime un sens à la communauté. Avec le nationalisme comme force de revitalisation de la société civile, le Québec dispose en effet d'un important héritage culturel de solidarité et d'action coopérative. Selon lui, la précarité ainsi que le refus de se fondre dans le *mainstream* néo-libéral anglo-saxon sont à la base de cette solidarité qui permet d'affronter les défis auxquels sont confrontées finalement la plupart des sociétés². Ce qui caractérise les Québécois c'est aussi leur rapport à l'État en qui ils trouvent un outil de solidarité basé sur une identité distincte et donc sur une langue particulière (Légaré, 2003 : 161-162)³. Sous les gouvernements du Parti Québécois, dont le discours accorde une place importante à la solidarité et la justice sociale, le modèle québécois avait des accents identitaires en ce qu'il contribuait à distinguer le Québec du reste de l'Amérique du Nord sur le plan des stratégies économiques (Salée, 2003 : 27; 30).

Jacques Beauchemin (2002) affirme que le communautarisme canadien-français (histoire, héritage) trop souvent associé à l'ethnisme, comporte des vertus. La société canadienne-française du 19^e siècle s'est en effet construite par le bas, au sein d'espaces de solidarités comme la famille, le rang, la paroisse ou le voisinage. Il en est subsisté de vieux réflexes de solidarité qui expliquent l'attachement des Québécois d'aujourd'hui aux

² Salée (2003 : 25; 44) emploie le terme « contre-paradigme » pour qualifier la vie politique québécoise depuis les années 1960, le statut minoritaire du Québec lui dictant de chercher des solutions originales au défi d'assurer son identité, tant au Canada qu'en Amérique du Nord.

³ Certains auteurs sur le corporatisme et les petits États font un lien entre une certaine homogénéité ethnique ou culturelle - moins présente au Québec qu'en Europe du Nord mais davantage que dans le reste de l'Amérique du Nord - et une plus grande disposition à forger des consensus nationaux de même qu'une plus grande ouverture aux valeurs de solidarité sociale. En effet, le nationalisme mène au rapprochement et produit une certaine confiance entre les acteurs. La prise de conscience d'une certaine vulnérabilité de nature géopolitique contribue à renforcer cette prédisposition au consensus social (Campbell et Hall, 2006 : 37-38; 43).

politiques sociales, comme au demeurant à d'autres espaces de solidarité tels que le coopératisme, l'économie sociale ou le syndicalisme. Le modèle québécois n'est donc pas apparu spontanément avec la Révolution tranquille des années 1960. En effet, selon Beauchemin (ibid., 170) les valeurs éthiques que se donnent les collectivités relèvent de leur expérience historique :

« Les valeurs de la communauté se sont lentement formées dans le cours de l'existence sociale et font partie de la mémoire à côté des grands événements, des coutumes et de certaines pratiques culturelles à travers lesquelles la communauté fait l'expérience de sa singularité. C'est dans ce grand discours jeté sur soi que peuvent se réconcilier le passé et l'avenir, que peuvent poindre des projets s'appuyant sur un certain héritage éthique, celui qu'a constitué au fil du temps le long dialogue dans lequel se sont affrontés les protagonistes d'une histoire particulière, mais dans lequel aussi se sont affirmées des valeurs permettant d'aménager la diversité des intérêts. »

L'État québécois est certes soumis à de fortes influences externes qui menacent la cohésion sociale (préservation des acquis sociaux face aux tendances de l'économie de marché à générer des exclus et des inactifs) et sa capacité de travailler sur elle-même, notamment par sa mission économique (relative autonomie économique du Québec, son entrepreneuriat institutionnalisé). Mais le modèle québécois est fortement enraciné, sans être rigide ou obsolète car il s'est renouvelé (tout en demeurant distinctif et fidèle à ses valeurs). Nous avons vu que dans l'analyse régulationniste les pressions technologiques et marchandes encouragent certes une convergence du paradigme organisationnel des sociétés industrialisées, mais que les tensions découlant de ce nouveau paradigme au niveau institutionnel varient d'un contexte à l'autre. Les trajectoires nationales sont alors influencées par les capacités respectives des acteurs sociaux d'influencer le processus qui résoudra ces tensions au niveau des institutions (Bélanger et al., 2002). En outre, le processus de mondialisation a probablement atteint ses limites comme nous verrons dans la conclusion. Enfin, comme le soulignent Lachapelle (1999) et Lévesque (2004 : 12-13), le succès, dans l'économie contemporaine, tient pour une bonne part à la capacité des régions ou des nations à créer des conditions favorables au développement de cette nouvelle culture sociale et économique faite de partenariats basés sur la coopération et la concertation, c'est-à-dire les plus propices aux innovations qui elles reposent sur le savoir. Et ce sont les régions

ayant des identités culturelles fortes (Bavière, Émilie-Romagne, Catalogne) qui demeurent les plus compétitives. L'exemple québécois, nous le verrons, a fait la démonstration que la concertation et la solidarité sociale sont aussi des outils de développement économique.

5.2 Mais qu'est-ce que le modèle québécois au juste?

Le Québec, on le comprendra, est particulièrement concerné par la question de la convergence des modèles de développement dans la mesure où son histoire lui a fait choisir un système socio-économique plutôt original en Amérique du Nord. Mais d'abord comment définir le modèle québécois? Une description assez juste vient de Crête (2004 : 590). Selon lui :

« ...le modèle québécois est en fait une façon d'organiser la gestion publique en répartissant les responsabilités entre le gouvernement, le patronat, les syndicats, les représentants de l'économie sociale et les organisations de la société civile. Ce type de gestion, surtout présent dans les petits pays démocratiques et développés, repose davantage sur l'idée de consensus que l'idée de concurrence. Il postule en outre que l'État est disposé à intervenir. C'est un modèle de gestion qui accompagne bien un gouvernement social-démocrate. »

Comme l'écrit Lévesque (2001 : 1-2) l'idée de modèle québécois renvoie à celle de modèle de développement, une notion qui inclut non seulement le système de production et le modèle d'entreprise mais aussi le mode de régulation et les rapports sociaux, avec ses caractéristiques en termes de configuration. Selon lui : « ...le modèle québécois repose sur au moins trois idées dont l'importance respective peut varier selon la conjoncture : celle de l'intervention de l'État, celle de la concertation et celle du nationalisme québécois » (2004 : 2). En effet, le contrôle québécois de l'économie est représenté par l'État, par la « nouvelle » classe d'affaires francophone et par le secteur coopératif. Il en est résulté un modèle de développement particulier constitué par des réseaux impliquant le gouvernement, les syndicats, l'entreprise privée et certains instruments collectifs (coopératives, organisations parapubliques). Plutôt que de contrôler directement l'économie, le gouvernement du Québec est intervenu par le biais de ses agences ou en concluant des partenariats avec des entrepreneurs locaux. L'instrument capital ici fut la Caisse de dépôt et placement du Québec

(CDPQ) dont la mission est la gestion des caisses de retraite et (de façon sous-entendue) la promotion du développement économique. Ce type de configuration, baptisée Québec inc. dans les années 1980 s'apparente au modèle corporatiste rhénan (Allemagne, Japon, Scandinavie)⁴.

Sur le plan économique, nous avons recensé six particularités - sur lesquels nous reviendrons - qui distinguent le modèle québécois des variantes nord-américaines et le rapprochent à certains égards d'une économie mixte: il y a le degré de concertation des acteurs socio-économiques; une présence moins importante des investisseurs étrangers; l'importance des entreprises familiales et des actions à droits de vote multiple détenues par un noyau d'actionnaires; l'ampleur de l'interventionnisme étatique; la présence du capital associatif et de l'économie sociale; et finalement le pourcentage relativement faible de la population détenant des actions boursières. Au niveau des programmes sociaux également, l'État social québécois se distingue en Amérique du Nord avec ses programmes innovateurs qui favorisent une certaine justice sociale.

Selon nous, le modèle québécois de type interventionniste repose sur le besoin de corriger certains éléments ayant historiquement désavantagé autant la majorité francophone du Québec que le dynamisme économique de la province. Parmi les plus importants, on note les conséquences historiques de la Conquête qui poussa les Canadiens français à la marge de l'économie; ainsi que l'aspect périphérique de l'économie du Québec qui résulte de ses particularités linguistiques et culturelles, de la taille restreinte de son marché et de sa situation géographique⁵. Le modèle québécois comprend enfin un élément de justice sociale, une valeur fondamentale à laquelle ne peut répondre adéquatement le marché.

À la lumière de ces spécificités, nous pouvons évaluer les débats philosophiques concernant l'existence ou non d'un modèle québécois. En effet, bien des analystes de droite

⁴ Pour Noël (1995) ainsi que Raynauld et Raynauld (1999) la proximité du modèle québécois avec le modèle rhénan passe par une forte présence des biens non-marchands par rapport aux biens marchands qui dominent le paysage anglo-saxon.

⁵ Montréal est en effet la métropole nord-américaine la plus nordique et la deuxième plus à l'est (après Boston) alors que le centre de gravité de l'économie continentale se déplace graduellement vers le sud-ouest, surtout depuis la signature du traité de l'ALENA en 1994. Or, la mondialisation de l'économie se concentre sur le pourtour du Pacifique, qui produit 60% du PNB mondial (Lehrer, 2004 : 22).

ou de centre-droit (M. Smith; 1995; G. Paquet, 1997; C. Castonguay, 2005) d'autres situés plus au centre comme P. Fortin (2001b) et même chez une certaine gauche plus orthodoxe (J.-M. Piotte, 2000) prétendent, grosso modo, que le modèle québécois est un terme galvaudé puisque, loin d'avoir une portée universaliste, il ne renvoie qu'à certaines pratiques qui pourraient tout aussi bien avoir cours ailleurs, le Québec étant par essence une société capitaliste libérale nord-américaine.

Si pour eux le concept de modèle québécois demeure imprécis, d'autres persistent à en définir la substance en le contrastant avec les sociétés voisines. Selon Pasquero (1997) par exemple le Canada et le Québec se situent au milieu d'un continuum où se trouveraient à une extrémité les États-Unis et leur orientation marchande et à l'autre bout l'économie mixte européenne. Le Canada anglais serait plus proche des États-Unis, et le Québec pencherait en direction de l'Europe. Mais les deux sont plus près l'un de l'autre que des deux pôles. C'est l'importance au Québec du rôle de l'État, des droits collectifs, du nationalisme économique et de la solidarité sociale (résultant en bonne partie de la nécessité de préserver ou de promouvoir le fait français en Amérique) qui amènent les Québécois à relativiser la primauté de l'individu qui est au coeur des idées politiques anglo-saxonnes (comme nous avons vu au chapitre 2).

Bien des analystes insistent sur l'aspect identitaire qui est en filigrane du modèle québécois. Pour Guy Laforest (2002) par exemple, une constante de la vie politique québécoise demeure « cette recherche d'un équilibre entre l'aspiration à la liberté politique et la quête de sécurité identitaire. » Pour Jean-Pierre Dupuis (1997 : 201) c'est le statut minoritaire de la nation québécoise au sein de la fédération canadienne qui a historiquement « forcé les acteurs à se concerter plus ou moins secrètement pour éviter le courroux du gouvernement et les grands entrepreneurs canadiens qui n'apprécient pas le collectivisme de la société québécoise. » Enfin, pour Jean-François Lisée (2000 : 34) le modèle québécois possède un caractère existentiel, qui renvoie à une volonté ferme d'exister de la part de la seule population majoritairement francophone en Amérique. Pour les Québécois, il est à cette fin impératif de trouver une certaine force dans le poids du nombre. C'est pourquoi il y a chez les représentants de la société civile une capacité de s'entendre sur des objectifs qui les dépassent tous. Dans le même registre, Christian Dufour (2006 : 19; 22-23) écrit qu'en tant

que membre (et parmi les chefs de file) de la francophonie, le Québec s'inscrit dans un autre modèle de société dont il est tributaire; un modèle plus équilibré, où le politique est valorisé de même qu'un rôle important pour l'État et l'administration publique comparé à l'orthodoxie du libre-marché, et qui se présente finalement comme une alternative toujours crédible face au modèle universel anglo-américain⁶ à l'heure où l'on prend conscience des coûts et des risques liés à la mondialisation.

Comme l'explique A. Sales (1979 : 291) : « la prééminence d'un modèle de développement est loin d'être relative à des choix strictement rationnels. Elle exprime plutôt un rapport entre des forces sociales dans une situation historique donnée. » Pour tenter de comprendre ces choix de société, nous croyons fort pertinentes les notions tourrainienne et polanyienne de la « capacité d'une société de travailler sur elle-même ». Selon Polanyi⁷, lorsque les fondations culturelles d'une société se détériorent, la notion de prospérité économique devient secondaire car l'équilibre des individus dépend de leur identité et d'une certaine affirmation culturelle, d'un rapport avec leur communauté qui donne un sens à la vie⁸.

Sales (1979 : 294) précise que le développement n'est pas la simple croissance économique ou démographique sur un continuum mesuré par le PNB et la quantité de possessions matérielles des habitants d'un pays : « Le développement, c'est plus généralement le passage d'un type de société à un autre où la collectivité accroît sa capacité à se transformer par elle-même (de se donner des projets de société) et de moins en moins sous l'effet d'interventions extérieures non maîtrisées. » Ce point de vue prenait tout son sens dans une société aussi dépendante que le Québec des années 1970, où le niveau de vie était

⁶ C'est-à-dire que dans la francophonie, et surtout en France, l'interventionnisme de l'État est « globalement compatible avec la liberté et l'épanouissement des individus. »

⁷ Voir les chapitres 14 et 15 dans *La Grande transformation* (1983).

⁸ Pour illustrer, il compare le sort des esclaves africains vendus aux États-Unis aux 18^e et 19^e siècles, et dont le niveau de vie, d'un point de vu artificiel, s'est amélioré; mais de façon plus importante selon lui l'appauvrissement culturel (ou la déculturation) induit par l'esclavagisme créa des résultats désastreux en termes humains. Le contraste est frappant avec les Irlandais par exemple, qui ont maintenu une identité forte malgré des circonstances historiques très pénibles. Pareillement, Baum (1999) cite le penseur libéral du 19^e siècle John Stuart Mill qui jugeait comme totalement irrationnelles les tentatives de certains peuples minoritaires, comme les Écossais, les Gallois ou les Basques, de protéger leur identité en risquant la marginalisation au lieu de se fondre dans le *mainstream* économique et culturel où les humains sont des êtres entièrement rationnels voués au profit optimal.

relativement élevé bien que la maîtrise de l'économie échappait en grande partie à la majorité francophone.

En réponse aux critiques du modèle québécois fondées sur des comparaisons d'agrégats macroéconomiques, l'économiste François Vaillancourt (1992 : 69) prétend que les résidents du Québec sont prêts sacrifier un certain niveau de revenu en retour d'un usage accru du français. Le compromis maximum qu'il calcule est de l'ordre de 15% à 20% de moins que les revenus qu'il serait possible d'atteindre dans une société anglophone. Selon ce concept donc, il existe un compromis acceptable, un emplacement sur la « courbe d'indifférence » des économistes, entre la sécurité culturelle et le niveau de vie (Levine, 1997 : 393). À cet égard Kupchan (2004) s'inscrit en faux contre la thèse de Fukuyama pour qui la démocratie libérale, en accordant statut et reconnaissance à l'individu suffit à combler les aspirations de l'homme. C'est que le système international repose encore sur les rapports de force et les nations ont les mêmes pulsions et besoins psychiques; elles aspirent elles aussi au respect et à l'égalité : « Ce désir psychique apparaît sous la forme du nationalisme. En l'absence d'un système démocratique international qui accorde à toutes les nations les droits et les statuts qu'elles recherchent, le nationalisme les pousse à continuer la lutte pour la reconnaissance, et est ainsi une source endémique de compétition. »

Donc en résumé, les caractéristiques du modèle québécois sur le plan socio-économique relèvent d'éléments formant une configuration ou un tout cohérent, c'est-à-dire le « système national de production » : marché des capitaux, relations industrielles, relations inter-entreprises, et la place occupée par les institutions non-marchandes (État, société civile). Et les objectifs du modèle sont le développement économique, la promotion de la langue française (qui se substitue graduellement à la promotion sociale des Québécois francophones, qui a atteint son but) ainsi qu'une certaine répartition de la richesse par l'égalité des chances.

5.2.1 Une brève histoire économique du Québec contemporain

Le développement économique du Québec moderne fut une oeuvre volontariste fortement orientée par le pouvoir politique et qui visait l'appropriation par les Québécois de

leur économie ainsi que la disparition des écarts de revenus en fonction de la langue (Bélanger et Lévesque, 1995 : 124-125; Levine, 1997 : 255). Étant donné l'incapacité structurelle du secteur privé à générer une bourgeoisie francophone digne de ce nom⁹ (et suite à l'échec relatif des contre-formules corporatistes et du coopératisme d'inspiration clérico-nationaliste), à partir des années 1960 la réorganisation du capital industriel francophone non monopoliste, et de l'ensemble de l'économie, s'articulera autour d'un capital fortement teinté de connotations associatives (SGF, Caisse de dépôt, mouvement Desjardins). Plus tard, les syndicats seront inclus au sein d'un partenariat original lorsqu'ils siègeront auprès de diverses instances décisionnelles en plus d'accéder à un statut d'acteur important dans le monde financier avec la création de fonds d'investissement. Par ailleurs, la loi 101 aura encouragée une plus grande présence francophone dans les milieux économiques. La législation faisait de la langue française un instrument utilitaire et de prospérité, une langue qui occupera l'espace public au lieu d'être confinée au foyer. On peut donc facilement en convenir avec Bélanger et Lévesque (1995 : 124-125) « Ce mode d'industrialisation [où le développement se veut un objectif collectif] diffère du modèle universaliste et rationaliste où le développement est considéré comme le résultat exclusif du marché. » C'est-à-dire qu'il existe au Québec une gouvernance de type plus communautaire (faite de concertation ou de partenariats) qui s'éloigne de la gouvernance marchande, sans laquelle finalement il eut été difficile pour les fleurons québécois de l'entreprise de résister à des concurrents de plus grande taille (Bourque, 1998 : 119).

Ce choix du collectif répondait à un diagnostic à deux volets sur l'infériorité économique des Canadiens français. D'abord, l'influence de l'École de Montréal (Maurice Séguin, Michel Brunet, Guy Frégault) en histoire du Québec qui démontra les conséquences profondes qu'avaient eues sur les Canadiens de l'époque la Conquête britannique (domination et exploitation) ce qui constituait pour plusieurs la vraie raison de certains retards¹⁰ et non quelque atavisme inné chez ces eux (Sales, 1979 : 141-142; McRoberts et

⁹ L'absence de capitaux ou de liens privilégiés avec les investisseurs états-uniens et anglais y étaient pour beaucoup.

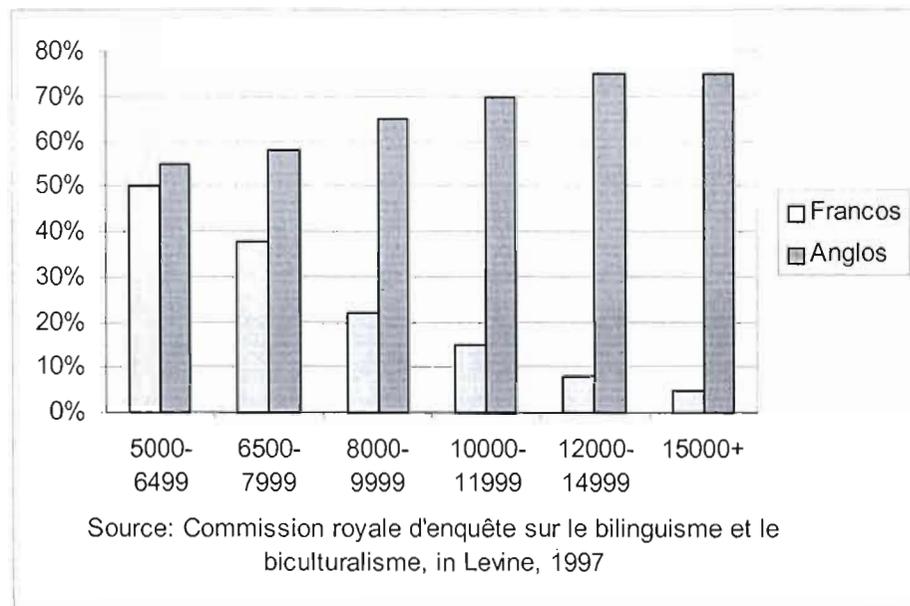
¹⁰ Gérard Bouchard (2005) prolongera cette analyse en accusant la répression violente dont fut victime le soulèvement patriote au Bas-Canada d'avoir étouffé les aspirations émancipatrices de la société canadienne-française véhiculées par ce mouvement. Cette société fut par la suite et pour plus d'un siècle marquée par le repli ainsi qu'un immobilisme qui la maintenait à l'écart des grands courants de la

Postgate, 1983 : 28-30; Lamarre, 1993; Levine, 1997 : 38). Ensuite, l'importance accordée aux instruments collectifs dans le domaine financier relève d'une hypothèse que l'offre de capital est insuffisante et que le marché, laissé à lui-même est incapable d'y remédier (Comeau, 1995 : 53; Raynauld et Raynauld, 1999 : 124). L'État québécois était vu, même par la bourgeoisie francophone, comme la solution à plusieurs des problèmes auxquels le capital francophone était confronté. Un nouveau type de développement était donc souhaitable, lui qui permettrait de remédier à la dégradation économique de ses entreprises et de jouer à armes égales avec le grand capital.

Avec le temps, l'anglais s'était taillé une place privilégiée comme langue du travail et d'ascension sociale, à Montréal comme dans l'ensemble du Québec (Levine 1997 : 37-41 ; Roquet, 2000 : 206). Des années 1780 jusqu'aux années 1960 (au moins) les Montréalais anglophones dirigeaient l'économie de la ville, occupaient habituellement les meilleurs emplois et touchaient des revenus beaucoup plus élevés que les francophones. Par conséquent, le marché du travail se caractérisait par une division linguistique où les anglophones fournissaient le capital et se trouvaient à être sur-représentés dans les postes de commande, tandis que les francophones étaient relégués à des emplois subalternes ou des activités à la périphérie de l'économie. La discrimination à leur égard, ainsi que l'exigence pour les francophones de pouvoir travailler dans une langue autre que leur langue maternelle s'ils voulaient progresser, expliquait la « ségrégation économique » alors en vigueur dans l'entreprise privée (graphique 5.1). C'est que les organisations complexes tendent à fonctionner dans une seule langue. Cela est vrai de la fonction publique provinciale, dont la langue d'usage est le français, comme des sièges sociaux des entreprises anglophones, qui fonctionnaient en anglais.

société occidentale. Comme le souligne également Savaria (1975 : 118) la répression de la révolte des Patriotes en 1837-1838 allait sceller la dynamique imprimée par la Conquête.

Graphique 5.1: Groupes linguistiques des salariés à Montréal en 1964 : Répartition en pourcentage des salariés de 36 grandes entreprises manufacturières classées par niveau des salaires (en dollars)



Parallèlement, bien que Montréal se voulut, à partir du 17^e siècle jusqu'à l'inauguration de la Voie maritime du Saint-Laurent en 1959, la principale porte d'entrée vers l'intérieur canadien et qu'elle fut pendant longtemps la métropole au Canada, cette stature découlait de son rôle comme plaque tournante du commerce national et international plutôt que sur la base de l'activité économique engendrée par son environnement immédiat. Ainsi, le Québec rural n'a pu générer la même prospérité que l'agriculture ontarienne dont l'environnement naturel est plus favorable et qui profite d'une plus grande proximité avec les marchés urbains des États-Unis. Les industries qui se développèrent dans les régions du Québec au début du 20^e siècle étaient plutôt tributaires des ressources hydrauliques, on parle essentiellement du papier, des métaux et de la chimie, et les lieux de production étaient éloignés (géographiquement et culturellement) de Montréal. Elles n'ont attiré que peu d'usines de seconde ou de troisième transformation (McRoberts et Postgate, 1983 : 27-28; Wallace, 2001 : 193).

5.2.2 Avant la Révolution tranquille : infériorité économique des Canadiens français, prise de conscience et solutions proposées

Si on se rapporte avant la Deuxième Guerre mondiale, le contexte québécois est celui d'une économie agricole et rurale, une économie de subsistance (sauf quelques secteurs d'exportation intégrés au marché nord-américain), un État peu interventionniste et mal organisé qui, plus qu'ailleurs, laisse faire les forces du marché et se confine à un rôle supplétif (McRoberts et Postgate, 1983 : 80-81; Dallaire, 2002 : 30; F. Rocher, 2003 : 460)¹¹. La reproduction de la société incombe à l'Église ainsi qu'aux familles. Les communautés religieuses et les mouvements sociaux, relevant pour la plupart de l'Église, constituent, avec les municipalités, les commissions scolaires et les entreprises, l'essentiel de la société civile. Les missions de l'État étaient axées autour de la justice, la police, la voirie et les travaux publics, l'agriculture et la colonisation, la normalisation de l'instruction publique et le soutien aux institutions privées. Le caractère dépendant de l'État québécois se traduit par le recours à l'investissement étranger (qui palliait la faiblesse des institutions financières locales et le marché restreint) et la concession de terres publiques (mines, forêts, eaux) pour favoriser l'industrialisation, de même que par le financement des communautés religieuses et des municipalités qui étaient responsables de l'éducation, la santé, l'assistance sociale et les infrastructures. Ces limites à l'action publique avaient grandement retardé le développement des structures administratives du gouvernement.

En outre, les francophones ne disposaient pas des instruments macroéconomiques de gestion de l'économie, même au niveau provincial. Jusqu'en 1944 par exemple, le poste de ministre des Finances était réservé à un anglophone issu de la bourgeoisie de Westmount symbolisant le « pacte de non-agression » ou la division des tâches entre l'élite politique francophone et l'élite anglophone des affaires (McRoberts et Postgate, 1983 : 95; Levine,

¹¹ Selon Gagnon et Montcalm (1992 : 46-47) l'attitude accommodante envers le capital étranger des politiciens canadiens-français pour ce qui est de la régulation économique et l'intervention de l'État était celle d'un peuple colonisé. Cependant, des mouvements comme le parti de l'Action libérale nationale dans les années 1930 ont cherché à mettre l'État provincial au service de la nation en lui assignant un rôle plus interventionniste. Mais celui-ci fut victime de ses dissensions internes, certains éléments ayant été cooptés par Duplessis qui forma l'Union nationale à l'élection de 1936. Pendant la Deuxième Guerre mondiale, le gouvernement libéral d'Adélard Godbout chercha vainement à faire jouer à l'État un plus grand rôle dans un contexte difficile.

1997 : 55). En effet, M. Duplessis jouissait d'une pleine autorité pour la gestion des affaires politiques de la province et les leaders anglophones du monde des affaires étaient libérés de l'intrusion du gouvernement ou des chefs syndicaux dans la gestion de leurs entreprises. L'alliance entre l'Union nationale et le monde des affaires reposait ainsi sur le respect qu'inspirait à chacun le pouvoir de l'autre qui lui permettait de contrôler sa sphère d'influence.

Au Québec donc, une pensée antiétatique a coloré l'idéologie dominante jusqu'à la fin des années cinquante. Les dirigeants francophones s'opposaient à un État fort pour diverses raisons : le conservatisme économique, la conviction que le pouvoir corrompt et le désir de laisser l'éducation et les services sociaux aux mains de l'Église. Et puisqu'un État québécois fort aurait pu favoriser les intérêts de la majorité aux dépens de ceux de la minorité, les anglophones encourageaient la cession des fonctions gouvernementales à des entités semi-autonomes contrôlées par des intérêts privés ou par la société civile.

Si, depuis longtemps, les francophones subissaient les conséquences de la domination économique, la crise des années 1920 et 1930 avait secoué la société québécoise alors que plusieurs se rendent compte de sa fragilité et sa dépendance envers l'extérieur. Le nationalisme s'éveille, et pour la première fois une alternative, le coopératisme, s'imposera contre les abus du capitalisme et la marginalisation économique des Québécois, surtout en région (Thériault 1997 : 91). La doctrine sociale de l'Église catholique, ouverte à l'idée des corps et qui se voyait comme une force d'unicité et de médiation - alors que le protestantisme valorise l'individu, minant pour les catholiques le sentiment de communauté essentiel pour une société chrétienne - influencera également le corporatisme et le coopératisme (Grant, 1985 : 5-6; Gow, 1997 : 255; Montpetit, 2003b : 9; Lacombe, 2003 : 42). Face au développement du capitalisme marchand qui asservit l'homme aux intérêts économiques, et devant la diffusion des idées socialistes (à travers le CCF notamment, l'ancêtre du NPD) qui maintenaient une distance critique avec l'institution religieuse, la doctrine sociale de

l'Église¹² propose donc l'associationnisme ouvrier pour soulager la misère des classes laborieuses.

On préconise pour le Canada français des structures socio-économiques originales capables de corriger les excès du capitalisme, tout en escamotant la lutte des classes prônée par la gauche naissante dont le projet d'une société plus juste repose sur la division sociale plutôt que sur l'équilibre organique¹³. Avec l'esprit de corps du corporatisme, on reconnaît qu'il existe bien sûr des divergences d'intérêts entre les classes sociales mais elles demeurent secondaires par rapport aux objectifs communs (maintenir l'ordre social par exemple) qui doivent réunir les groupes sociaux. Les idées corporatistes seront diffusées par des organes telles que l'Action nationale et l'École sociale populaire, la Société Saint-Jean Baptiste, le journal *Le Devoir*, des intellectuels comme André Laurendeau, et par les organismes issus de l'oeuvre sociale du clergé comme la Confédération des travailleurs catholiques du Canada (CTCC), l'Union des cultivateurs catholiques et les Caisses populaires Desjardins (Lacombe, 2003 : 41). Un corporatisme d'obédience plus nationaliste sera véhiculé par le directeur de l'école des Hautes études commerciales Esdras Minville ainsi que le professeur François-Albert Angers. Il vise à lutter contre l'infériorité économique des Canadiens français par la propriété collective des moyens de production. Toute une génération de gestionnaires québécois auront appris aux HEC à penser l'entrepreneurship et la compétitivité avec en tête le modèle néo-corporatiste d'inspiration européenne (Johnson, 1994).

Le corporatisme québécois connaîtra son apogée pendant la crise économique des années 1930, quand la confiance envers le libéralisme est à son plus bas. Il devait ramener l'ordre dans une société victime du chaos et de l'absolutisme libéral. Mais son bilan législatif

¹² Le catholicisme, et plus précisément l'éthique personnaliste incarnée par le Concile Vatican II, est perçu par certains auteurs comme ayant inspiré les convictions de justice sociale (en tant que prolongation de la foi) qui animaient également les acteurs de la Révolution tranquille (Meunier et Warren, 2002; Gauvreau, 2005). Des mouvements comme Jeunesses étudiantes catholiques ou encore la Faculté des sciences sociales de l'Université Laval, animée par le père Georges-Henri Lévesque, vont marquer les esprits à cet égard.

¹³ À noter, qu'il existait au Canada anglais une pensée similaire au corporatisme (dans la mesure où elle représente une alternative de droite au libéralisme) qui est le créditisme. Originaire d'Écosse, c'est en Alberta qu'il connaîtra le plus de succès. Le créditisme rejoindra également certains milieux anglophones de Montréal avant d'être diffusé chez les francophones, surtout en milieu agricole, grâce au travail d'adaptation de Louis Even (Bibeau, 2003).

est plutôt mince. Il se limite essentiellement aux comités paritaires patronaux-syndicaux qui déterminent, à partir de 1934, les conditions de travail dans certaines industries comme le textile, la boulangerie, la sécurité et les stations-service. À l'époque, les syndicats étaient en position de faiblesse et la CCTC ainsi que le clergé firent pression pour que soit importé un système alors en vigueur dans certains pays européens où des clauses parmi les contrats de travail négociées par les syndicats avaient une portée sectorielle ou régionale.

À la fin, la prospérité d'après-guerre et la crise de l'Église détourneront les esprits du corporatisme, qui est paralysé du reste par un autre facteur négatif pour lui : l'environnement nord-américain et le parlementarisme de type britannique qui sont réfractaires à ce type d'organisation sociale (Trépanier, 1994). De plus, selon Archibald (1983 : 106), l'Église et une certaine élite traditionnelle ne s'étaient guère préoccupés d'obtenir l'appui de l'État, préférant organiser la corporation sociale en marge de celui-ci, avec des corps intermédiaires comme les coopératives et les syndicats. De toute façon, le gouvernement Duplessis était indifférent au projet d'organisation corporative. Or, l'après-guerre vit une montée fulgurante de la puissance étatique partout en Occident. Comme le souligne Thériault (1997 : 93) « (...) la stratégie d'un développement corporatiste de type coopératif, c'est-à-dire hors l'État, s'appuyant avant tout sur les solidarités nationales canadiennes-françaises au sein de la société civile, se trouvait limitée par les nouvelles aspirations dites modernisantes auxquelles aspiraient dorénavant les Canadiens français. »

En effet, l'identité canadienne-française se transformait, le nationalisme traditionnel, plutôt culturel, étant remplacé par une logique politique et technocratique. Le retard accumulé par le Québec et surtout par ses habitants francophones continuait d'alimenter la réflexion, qui sera suivie d'une réaction politique et donnera finalement naissance à la Révolution tranquille. S'étendant, de façon large, de 1959 (après la mort de Duplessis) jusqu'au milieu des années 1980 (et le retour au pouvoir des libéraux de Bourassa) une de ses caractéristiques sera l'intervention du gouvernement provincial dans l'économie, non seulement pour faire la promotion et mener à l'émancipation des Québécois francophones et réduire les inégalités sociales et régionales, mais aussi pour encourager la modernisation et un développement économique plus harmonieux alors que les forces du marché poussent le

centre de gravité de l'économie continentale vers les Grands Lacs et ensuite vers le sud-ouest des États-Unis (Gagnon et Montcalm, 1992 : 7-15; 32-33; 45).

5.2.3 Le déclin économique de Montréal en prélude à la Révolution tranquille

Trois facteurs contribueront à la marginalisation de Montréal dans l'espace nord-américain. Il y eut d'abord le développement de l'ouest du continent, avec ses conséquences démographiques. Vint ensuite la Deuxième Guerre mondiale qui propulsa les États-Unis vers l'hégémonie économique et politique aux dépens de l'Europe. Enfin, la *guerre froide* renforcera l'option « continentaliste » dans la politique canadienne aux dépens de la « transcontinentalisation » pour reprendre les termes de Brunelle (2003). Montréal, qui était une porte d'entrée privilégiée pour les marchandises européennes fut la grande perdante, avec les provinces maritimes, de la perte d'importance des échanges avec ce continent (J. Rouillard, 1999). L'ouverture de la Voie maritime du Saint-Laurent, en 1959, accentua le phénomène de déplacement dans un contexte où la métropole cesse d'être un lieu de transit obligé pour le transport des marchandises destinées au Canada. En outre, le canal de Lachine sera fermé, entraînant la réinstallation, pas toujours au Québec, d'une multitude d'activités connexes (Brunelle, 2003 : 107). Les mutations de l'économie canadienne, dont le passage au transport routier, provoqueront également un déclin de l'industrie ferroviaire (sur laquelle reposait l'industrie lourde de Montréal) ce qui accentua sa marginalisation.

Dès la fin du 19^e siècle, la *National Policy* du gouvernement fédéral qui visait à développer le secteur manufacturier au Québec et en Ontario avait contribué à la spécialisation de deux bases industrielles distinctes. La distribution des facteurs, les coûts de transport et l'évolution technologique dicteront que le Québec sera spécialisé dans les secteurs dits « mous » à forte teneur de travail, tandis que l'industrie ontarienne sera spécialisée dans l'industrie lourde, plus rentable et productive (Fournier et al., 1981 : 47; Grant, 1998 : 4). Lors des deux guerres, et surtout durant la seconde, les contrats de fourniture militaire, qui iront massivement vers l'Ontario, seront un stimulant important pour la production industrielle et l'innovation dans cette province, si bien que le revenu par habitant du Québec par rapport à l'Ontario chute rapidement, de 77% en 1937 à 67,5% en 1946 (Fortin, 2000). En pleine guerre froide, le gouvernement canadien, en se pliant au processus

de continentalisation nord-américaine (voulu par les États-Unis aux fins d'un approvisionnement sécuritaire en richesses naturelles) s'appliqua à démanteler certaines barrières commerciales entre les deux pays, une politique culminant avec la signature du Pacte de l'automobile en 1965 qui permettait la libre circulation des véhicules et des pièces, surtout avec l'Ontario (Brunelle, 2003 : 103-104). L'altération de l'axe principal des échanges vers le centre et le sud aux dépens de l'Atlantique Nord renforça encore une fois le pôle Toronto-Ottawa comme axe économique et politique dominant, lui qui se trouve à une distance beaucoup plus courte des marchés américains situés dans le pourtour des Grands Lacs : Chicago, Détroit, Buffalo, Cleveland, Milwaukee (Clarkson, 2002 : 104-107; Brunelle, 2003 : 106). Finalement, la tertiarisation de l'économie, qui se caractérise par un usage intensif de la langue, accentuera les liens de Montréal avec le Québec français plutôt qu'avec le Canada anglais, et donc la régionalisation de son économie.

5.3 L'État québécois comme antidote

Dès lors se pose la question du volontarisme de l'État afin de palier à l'incapacité du secteur privé d'empêcher que l'économie québécoise ne soit repoussée vers la périphérie¹⁴. C'est le gouvernement provincial qui s'imposait à cet égard, plus que les politiques du gouvernement fédéral dont le renforcement du pouvoir avait tendance à choyer le grand capital canadien concentré en Ontario. Bélanger et Fournier (1987 : 107) de même que Clarkson (2002 : 104) n'iront pas jusqu'à parler de complot, mais selon eux les politiques économiques du gouvernement fédéral favoriseront d'abord l'industrialisation de l'Ontario et ensuite le développement de l'ouest canadien. En conséquence, elles n'auront que très marginalement contribué à l'économie du Québec, accentuant la marginalisation relative de celui-ci dans l'ensemble canadien.

¹⁴ Selon Jacques Parizeau cité in Bernier (2003 : 236) les politiques économiques de la Révolution tranquille (époque où il fut sous-ministre) reposaient sur deux constatations faites. D'abord une certaine impuissance : «... aussi loin que remontent les statistiques disponibles, on se rend compte que le bas niveau des investissements manufacturiers, le vieillissement de certaines structures industrielles, le retard technologique de l'agriculture, un chômage habituellement plus élevé qu'en Ontario, et un niveau de revenu plus bas que la moyenne canadienne sont autant de causes ou d'expressions d'une situation que les forces du marché libre ne corrigent pas toutes seules... La deuxième idée maîtresse est d'ordre politique. Les francophones ne jouent aucun rôle économique vraiment important au Québec. Le retard accumulé est tellement grand qu'il leur faut au départ un instrument massif de pénétration. Cet instrument ne peut être que leur gouvernement. »

Pour Levine cependant (1997 : 78) que Toronto ait graduellement remplacé Montréal comme métropole économique du Canada entre 1930 et 1960 contribua à préparer le terrain pour la Révolution tranquille. Lorsqu'elle s'amorce en effet, Montréal n'est déjà plus la locomotive économique du Canada. Le déclin de la métropole en tant que centre économique national privait l'élite anglophone d'un important soutien structurel, ce qui devait éventuellement favoriser les efforts des francophones pour affirmer la primauté de la langue et de la culture française dans une ville dont l'économie s'orientait de plus en plus vers les régions du Québec.

Après la 2^e guerre, des pressions se font sentir pour que soient modernisées l'économie, la politique et la société québécoise. Duplessis, dont le nationalisme conservateur cherchait à préserver le pouvoir des forces de la modernisation, réussit pendant un certain temps à les contenir. Toutefois, les bouleversements sociolinguistiques étaient alimentés par une nouvelle classe moyenne francophone qui remet en question le nationalisme canadien-français traditionnel, conservateur et ruraliste. Cette classe urbaine veut faire d'un État québécois dynamique un moteur qui propulserait le Québec dans la modernité tout en sauvegardant la culture francophone¹⁵. Le principe sous-jacent était que dans une société industrialisée, la modernisation constituait une protection plus efficace que le repli sur soi pour protéger l'identité et résister à l'assimilation. Alors que les institutions reliées à l'Église parvenaient difficilement à suivre le courant (en termes organisationnel et financier) de l'urbanisation et de l'industrialisation, il fallait pallier à l'influence de l'anglais avec de nouvelles institutions de langue française. Plus prosaïquement aussi, les ambitions de cette classe moyenne, formée dans les disciplines des sciences sociales et techniques, étaient limitées tant au niveau du secteur public, chasse gardée de l'Église, que dans le privé dominé par les anglophones (McRoberts et Postgate, 1983 : 110; 116-117). Dans la même veine, la voix des artistes et des intellectuels était étouffée par la mainmise du clergé et des

¹⁵ Selon McRoberts et Postgate (1983 : 123) ces membres de la nouvelle classe moyenne auraient pu tout aussi bien intégrer le gouvernement fédéral ou même se fondre dans la culture anglo-saxonne pour se réaliser individuellement. Mais comme ils provenaient en majorité des classes populaires, ils ne maîtrisaient pas la langue anglaise (et les stéréotypes étaient tenaces à leur égard) et restaient donc très éloignés des codes culturels anglo-saxons. Pour surmonter cette condition il fallait non pas abandonner, mais bien transformer l'identité canadienne-française afin d'élever le statut de la collectivité. Un travail de la société sur elle-même que seul l'État québécois, contrôlé par les Canadiens français, pouvait accomplir.

autorités sur l'enseignement et les institutions culturelles. Ils furent conséquemment à l'avant-garde de la contestation du régime Duplessis dont le *Refus global*, un manifeste politique et artistique publié en 1948, est emblématique.

Une autre force sociale montante était le mouvement syndical qui verra ses effectifs doubler dans les années 1960, grâce notamment à l'apport du secteur public, et dont les représentants étaient invités à siéger au sein de plusieurs sociétés d'État et organismes consultatifs (Tanguay, 2002; Gagnon, 2003 : 146). Enfin, une classe d'affaires francophone émergeait, mais ses ambitions étaient frustrées par le contrôle de l'industrie et du commerce par les anglophones. Ces conditions particulières firent que l'expression des intérêts sociaux a pris au Québec une tournure nationaliste selon Keating (1996 : 68) : « Le slogan des libéraux : Maîtres chez nous, et celui des indépendantistes : Le Québec aux Québécois, représentaient les aspirations des francophones de prendre le contrôle de leurs affaires. Les institutions québécoises étaient les instruments les plus logiques à cet égard et le gouvernement provincial connut une expansion accélérée de ses responsabilités. »

La Révolution tranquille fut donc portée par une coalition de classes (classe ouvrière organisée, classe d'affaires francophone, classe moyenne et intelligentsia) souhaitant une politique de rattrapage pour que le Québec puisse entrer dans la modernité (Gagnon et Montclam, 1992 : 49-50). Elle touchait forcément plusieurs domaines : édification de l'État québécois, instauration de l'assurance-maladie, modernisation du système d'éducation et des services sociaux (G. Rocher, 2003; Gagnon et Montcalm, 1992 : 60-62). Un élément central fut le développement économique, qui impliquait la promotion du contrôle québécois sur les leviers de l'économie (Gagnon et Montcalm, 1992 : 51-68; Y. Bélanger, 2000; F. Rocher, 2003: 461). Le PLQ a compris, malgré son parti pris pour le grand capital anglo-canadien, qu'il devait participer à la réorganisation des entreprises québécoises, avec l'État (au potentiel encore inexploité) comme instrument de prise en main. Plutôt que s'évertuer à changer les mentalités et les pratiques des entreprises anglophones, on décida d'agrandir le secteur canadien-français trop limité en mettant sur pied des sociétés d'État et aussi par le soutien apporté aux entreprises contrôlées par des francophones (McRoberts et Postgate, 1983 : 126). Prenant acte des limites de l'entrepreneurship privé, des sociétés d'État comme

la CDPQ, la SGF, la SDI ou Hydro-Québec soutiendront celui-ci en tentant de créer un nouvel environnement d'affaires qui privilégiait l'accès aux capitaux et aux contrats gouvernementaux, en plus d'encourager les fusions d'entreprises et le contrôle des francophones sur les ressources naturelles¹⁶. Et pour combattre la marginalisation de l'économie québécoise, le gouvernement fit sienne une politique industrielle dont l'objectif était de concevoir un secteur manufacturier diversifié capable d'assurer une présence québécoise dans plusieurs domaines, une stratégie qui présentait quelques ressemblances avec la substitution des importations alors en vigueur en Amérique latine¹⁷.

Certes un tel processus d'institutionnalisation, de « province building » est alors en vigueur dans la plupart des autres provinces, mais à l'exception peut-être de la Saskatchewan néo-démocrate, c'est au Québec qu'il fut le plus achevé (Gow, 1997 : 251). C'est ici également qu'il chamboula avec le plus de conséquences la société puisque, contrairement aux autres provinces, le développement de l'État provincial était porteur d'aspirations nationales : la rapidité du changement et le bouleversement des structures sociales et ethno-linguistiques qui en découla furent donc assez spectaculaires (McRoberts et Postgate, 1983 : 132; 292; 298).

Si le Québec suivait l'ensemble du monde industrialisé en édifiant un État interventionniste, la modernité y a pris une couleur spécifique. Selon Keating (1996 : 71) : «

¹⁶ L'objectif n'était pas de substituer tout bonnement des propriétaires francophones à ceux de la communauté anglophone, il s'agissait de mettre en place de nouveaux leviers de développement pour les Québécois. La classe d'affaires en est donc l'outil et pas sa finalité. Le gouvernement Lesage avait en effet conclu que l'enrichissement collectif devait surtout passer par la création d'une classe d'affaires francophone qui saurait comprendre et défendre l'intérêt communautaire (Y. Bélanger, 2000 : 180; Proulx, 2002). Le principe est clair et s'applique doublement dans les années 1960 à la description faite par Sales (1979 : 286) de la condition québécoise à la fin des années 70 : « Ce qui marque le Québec d'aujourd'hui c'est l'immense décalage entre une affirmation culturelle puissante et fragile et le manque de pouvoir économique, sa dépendance. De ce point de vue la question du contrôle de l'investissement productif, c'est-à-dire en définitive de l'accumulation, est encore plus centrale que ce que certains ont appelé la « souveraineté culturelle ».

¹⁷ Dans les années 1980 on abandonna cette politique au profit d'une spécialisation dans quelques secteurs à valeur ajoutée où le Québec pouvait exceller : aérospatial, pétrochimie, matériel de transport (Lachapelle et al., 1993 : 298). Imitant en cela d'autres petits pays, on comprit qu'il serait plus rentable de concentrer le tissu industriel autour de quelques métiers de base où le Québec avait une chance de percer. On accompagna à cet égard quelques firmes dans le but d'en faire des « champions nationaux ».

Les bases traditionnelles de l'identité collective furent conservées, remodelées et mises au service comme un moyen d'affronter le monde contemporain. Le Québec est donc aujourd'hui une société de marché moderne, libérale et pluraliste mais avec un ethos collectif qui le distingue du reste du Canada. » Le fondement de l'identité collective est passé du canadien-français avec sa connotation ethnique à celle de Québécois, une identité fondée sur le territoire québécois et ses institutions. Un transfert idéologique s'est donc effectué vers un nationalisme plus civique une fois atteinte l'égalité des chances pour les francophones. Toujours selon Keating (ibid., 74) évoquer un élément complémentaire de l'identité québécoise, le collectivisme, est une autre façon de résoudre ou de contourner le débat du nationalisme civique versus le nationalisme ethnique, et de le combiner avec la revendication territoriale. Alors que le reste de l'Amérique du Nord tend à valoriser une conception individualiste du libéralisme basée sur les relations entre individus ou entreprises privées, les Québécois gardent une vision plus large du domaine public où la notion de projet de société est plus englobant et plus proche des notions européennes de la vie en collectivité. Le Québec peut alors se présenter comme une collectivité territoriale rassemblée autour de valeurs communes, avec une langue dominante, mais comportant une grande diversité de communautés culturelles.

Pour Charles Taylor (1995) qui remarque tout de même une certaine convergence des idées entre le Québec et le reste du Canada depuis les années 1960 (à la faveur d'un consensus libéral propre aux sociétés occidentales) il existe plusieurs modèles possibles de société libérale. Selon lui, le Québec est une société avec des objectifs collectifs qui ne respectent pas le modèle de la « république procédurale », ni le libéralisme de procédure originaire des États-Unis et commune aux pays anglo-saxons, « c'est-à-dire une conception du libéralisme qui met de l'avant l'agent humain perçu avant tout comme maître de ses choix en matière d'autodétermination ou d'auto-expression et dont les droits sont protégés constitutionnellement » (p. 76). Selon cette conception, il serait par exemple inadmissible qu'une société libérale accepte l'imposition publique d'une conception du bien. Pourtant au Québec, tant pour le gouvernement que pour la majorité de la population, la survie et

l'épanouissement de la culture française constituent un bien¹⁸. « Par conséquent, les Québécois et ceux qui accordent la même importance à ce type d'objectif ont tendance à opter pour un modèle plutôt différent de société libérale, avec de grands objectifs collectifs tout en respectant les minorités. »

Enfin, pour McRoberts et Postgate (1983 : 290-293) si l'État au Québec occupe une place beaucoup plus importante qu'en Ontario par exemple, cela est le produit d'un ensemble de facteurs qui, en se trouvant à la base de sa modernisation politique, se sont combinés, modifiés et renforcés mutuellement : conscience nationale, dépendance économique, division séculaire du travail entre francophones et anglophones et alliances de classes au sein de la société francophone. L'État québécois allait être l'instrument privilégié pour changer les conditions internes au Québec et, pour y arriver, redéfinir la place du Québec au sein de la Confédération. La modernisation est donc passée, au Québec, par la création d'une panoplie d'institutions francophones distinctes; la plupart étant liées, de près ou de loin, avec l'État québécois.

À partir des années 1960 donc, le Québec pouvait se réclamer d'un modèle distinct de développement et de relations sociales. Une tradition de corporatisme et de coopération, héritée de la tradition catholique, fut modernisée et sécularisée, produisant un modèle de concertation impliquant l'État, le monde des affaires, les syndicats¹⁹ et la société civile. Avoir une culture et une langue commune était certes favorable à l'éclosion d'un sens de la

¹⁸ Comme le souligne Brunelle (2003 : 110) la Charte des droits et libertés, insérée par le gouvernement Trudeau dans la Constitution au début des années 1980, est « ...marquée du sceau du libéralisme individualiste, c'est-à-dire d'une charte qui incorpore la défense des droits civils et politiques au détriment de la défense des droits économiques, sociaux et culturels... qui sont par le fait même remis en question. » En effet, l'objectif premier de la Charte est de protéger les individus contre les « abus » des gouvernements. Pour le juriste Michael Mandel (1996) le constitutionnaliste Henri Brun (2002) ou le politologue Marc Chevrier (2005), l'entrée en vigueur de la Charte, en accordant plus de pouvoir aux juges dans l'interprétation des lois, a vidé le jeu politique de sa substance en renvoyant le citoyen à lui-même. Avec cette vision, à la souveraineté du Parlement s'est substituée la souveraineté du peuple et donc des individus. Or, signale Brun « le pouvoir judiciaire est en mesure de protéger des intérêts individuels mais non de promouvoir des intérêts collectifs », la justice sociale relevant plutôt de l'intervention étatique et du pouvoir politique.

¹⁹ Dans la première moitié des années 1960, le mouvement syndical, par l'entremise de la CSN en particulier, a connu une période fructueuse de collaboration avec le gouvernement provincial. Il faisait parti du consensus implicite chez les anciens opposants au régime duplessiste de la nécessité d'un État-providence comme fondement du nouveau projet de société (Gagnon et Montcalm, 1992 : 95-96; Tanguay, 2002 : 12; J. Rouillard, 2004 : 142-153; 190).

solidarité sociale et d'une certaine cohésion face au monde extérieur. Avec ses sept millions et demi d'habitants partageant un certain degré d'homogénéité culturelle, son industrialisation assez tardive, et plus de la moitié de sa production étant exportée vers l'étranger et les autres provinces canadiennes, tous ces facteurs sont favorables à l'apparition du néo-corporatisme. Un tripartisme ou néo-corporatisme québécois prend donc forme à la fin des années 1970, un forum unique en Amérique du Nord qui permet aux groupes intermédiaires de s'exprimer et de participer aux processus décisionnels.

5.4 Les débats philosophiques autour du néo-corporatisme

Un jugement négatif du néo-corporatisme, qui dérive notamment de l'école de Chicago, et souvent reprise par les critiques du modèle québécois, suggère qu'il favorise les groupes d'intérêts sans égard au bien commun qui est selon eux la somme des intérêts individuels. Selon cette vision en effet, comme l'économie libérale, qui suppose l'existence d'un marché parfait et concurrentiel au sein duquel oeuvrent des individus rationnels, l'universalisme démocratique doit reposer sur l'égalité formelle des individus et ne reconnaît aucun groupe constitutif (Dieckhoff, 2000 : 82). Les élus, par leur imputabilité, sont donc parés de toutes les vertus. Cette vision de la démocratie, qui repose sur une structure purement juridico-politique, est élitiste dans la mesure où « ...les gouvernants sont les seuls dépositaires de la volonté générale des gouvernés » (Boismenu et al., 2004 : 70).

Le néo-corporatisme (à distinguer du corporatisme de l'entre-deux-guerres, associé aux régimes autoritaires de droite)²⁰ propose une approche sociale de la démocratie qui se démarque d'une version plus formelle. Mais les individus ne sont pas des êtres atomisés dans la société, ils font également partie de groupes et de classes sociales, ils sont donc socialisés.

²⁰ Pour donner mauvaise conscience au néo-corporatisme québécois, ses détracteurs se font un devoir de l'associer au corporatisme autoritaire et fascisant des années 1930 (lire Franco, Mussolini, Salazar, Hitler). Mais comme le soulignent Larose (2004b) de même que Côté et al. (2007 : 11) ces systèmes « politico-idéologiques » impliquaient une harmonisation entre les corps intermédiaires et des rapports de soumission à l'État, et non la reconnaissance de l'autonomie des groupes sociaux et de leurs intérêts contrastés ainsi que le dialogue social que promeuvent les formes plus contemporaines du corporatisme. On peut aussi renvoyer la balle aux libéraux en affirmant que l'affaiblissement des corps intermédiaires érode la démocratie et favorise le populisme qui évoque une relation directe entre le peuple et un chef.

Alors, la démocratie n'est pas seulement le suffrage universel mais aussi un jeu de pouvoirs et de contre-pouvoirs entre des acteurs sociaux structurés dans lesquels les citoyens se reconnaissent (Bélanger et Lévesque, 2001 : 6; Thériault, 2001 : 633-634; Boismenu et al., 2004 : 13; Minc, 2007, Reich, 2008 : 47). Pour les citoyens ordinaires, c'est-à-dire l'immense majorité de la population, il est donc préférable de se regrouper si l'on veut faire entendre et acheminer ses revendications (Gagnon, 2003 : 146-147). À cet égard, la concertation se veut plus transparente et démocratique si on la compare avec le lobbying exercé par divers groupes de pression dans un pays comme les États-Unis (Lévesque, 2004 : 21-22). En effet, le lobbying est par définition une tentative d'influencer la législation qui se produit en coulisse. En partant du principe que la conclusion d'ententes par la négociation produit des résultats plus constructifs que l'unilatéralisme, les mécanismes du néo-corporatisme favorisent les compromis qui amenuisent les conflits sociaux. Comme le souligne Lévesque (2001 : 23).

« Dès lors, la démocratie dispose de deux jambes pour avancer : celle de la démocratie représentative qui permet de s'exprimer par le vote des partis politiques qui se donnent des programmes politiques; celle de la démocratie sociale qui permet à des acteurs sociaux porteurs d'intérêts collectifs de dégager un intérêt général, laissant par ailleurs aux représentants élus le soin de lui donner la légitimité requise dans un État de droit. »

Si, avec ce type de configuration, l'autonomie des associations civiles est primordiale, le gouvernement a un rôle de catalyseur essentiel. La coopération est certes d'intérêt public car elle profite non seulement aux participants mais à l'ensemble de la société, mais cet impact étant externe, il peut arriver que le marché sous-produise la quantité socialement optimale de coopération, d'où la responsabilité gouvernementale de réunir les acteurs (Tremblay, 1995). Et lui seul possède la légitimité suffisante pour faire jaillir un intérêt général de ce dialogue qui rassemble des acteurs aux intérêts parfois contradictoires. Au Québec, la centralisation du pouvoir qui accompagna la modernisation politique fut suivie par un processus similaire chez les partenaires qui devaient transiger ou négocier avec l'État²¹.

²¹ Il est en effet intéressant de noter que l'interaction entre l'État et les corps intermédiaires se limitent essentiellement au niveau des questions ou des juridictions provinciales, qui concernent le Québec donc (Boismenu et al., 2004 : 71).

Le gouvernement québécois a tenté d'institutionnaliser ses rapports avec les groupes d'intérêt en adoptant des lois sur les corporations professionnelles et par des exercices de concertation.

5.4.1 Le néo-corporatisme dans sa version québécoise : la concertation

Pour Diane Bellemarre (1996) ainsi que Éric Montpetit (2000b; 2003a) le Québec pratique un corporatisme plutôt équilibré malgré ses institutions parlementaires d'inspiration britannique qui, dans un contexte où la société civile serait plus fragmentée, favoriserait la concentration du pouvoir au sein de l'exécutif²². Là où les groupes d'intérêts sont tellement fragmentés qu'il devient presque impossible pour les politiques de discerner les interlocuteurs parlant au nom de la société civile, c'est en effet le pluralisme à l'américaine qui prévaut. Les consultations sont ouvertes à tous mais il est difficile de trouver les points de convergence, si bien que l'État doit arbitrer²³. Or celui-ci n'a pas toujours sous la main toute l'information qui lui permettrait de prendre une décision la plus avantageuse et la plus équitable du point de vue de l'ensemble. Il doit alors se fier à des alternatives inspirées par un groupe d'intérêt plutôt qu'un autre sans que celui-ci ne représente nécessairement mieux l'intérêt collectif. Et souvent les incitatifs (notamment financiers) amènent les hommes politiques à favoriser les intérêts des patrons qui peuvent faire valoir leur point de vue en retenant les services de lobbyistes proches du pouvoir²⁴. Au Québec par contre, les groupes

²² Notons cependant que Bellemarre (2004), aujourd'hui proche de l'Action démocratique du Québec (ADQ) se veut dorénavant plus sceptique vis-à-vis de la concertation. Par exemple, elle reproche aux sommets leur côté improvisé, en réponse trop souvent à des crises particulières, tandis que le travail des instances de concertation serait noyé par la question nationale qui ajoute une saveur idéologique aux débats et finit par masquer des enjeux importants comme la formation de la main-d'œuvre, l'emploi ou la productivité.

²³ Dans les environnements libéraux et pluralistes, la consultation prédomine par rapport à la négociation ou aux délibérations. Les acteurs sont donc limités à la simple expression de leurs opinions ou de leurs revendications.

²⁴ Selon un rapport publié par le *Center for Public Integrity*, les dépenses liées au lobbying à Washington ont doublé entre 1998 et 2004, passant de 1,6 G\$ à 3G\$. L'organisation la plus active à cet égard fut la Chambre de Commerce des États-unis qui dépensa 193 M\$ pendant cette période tandis que la principale fédération syndicale, l'AFL-CIO, se classait au 73^e rang des organisations ou des firmes les plus actives avec des dépenses de 27,4 M\$ (Jeffrey H. Birnbaum. « Officials Fail to Track Lobbying, Report Says », in *Washington Post*, 8 avril 2005, p. E1).

organisés sont assez cohérents pour constituer des contre-pouvoirs efficaces au gouvernement²⁵. C'est pourquoi selon Lachapelle (1993):

« De par la force des groupes organisés au sein de la société civile, le Québec est à peu près le seul endroit en Amérique du Nord où la relation entre l'État et la société civile est largement régie par l'approche corporatiste. Les grands sommets en sont la partie la plus visible, dont le but est de définir les grands problèmes de la collectivité et proposer des solutions. Les nombreuses tables de concertation institutionnalisées au Québec au niveau des différents secteurs sont les manifestations les moins visibles du corporatisme québécois. Elles ont pour objectif d'élaborer les politiques gouvernementales face à des problèmes bien précis. »

En outre selon Montpetit (ibid.) « (...) le corporatisme offre à certains segments de la société québécoise d'obtenir des décisions politiques favorables qu'ils ne pourraient probablement pas obtenir dans un contexte pluraliste. » C'est d'ailleurs le mouvement syndical, inquiet de l'état des finances publiques et de la persistance du chômage, qui a demandé la tenue des sommets socio-économique de mars 1996 et octobre 1996 (J. Rouillard, 2004 : 228; 234). Par rapport à la taille de l'économie, le Québec avait, en 1995, le déficit le plus élevé parmi les provinces canadiennes. L'élimination de celui-ci était devenu un objectif incontournable, peu importe le parti au pouvoir. En effet, le contexte politique et économique, de même que l'équilibre budgétaire des autres provinces, obligeaient le gouvernement québécois à s'attaquer au déficit. Or, dans ces provinces les mesures privilégiées pour réduire le déficit se limitaient essentiellement au gel des salaires dans la fonction publique et à la diminution de la taille de l'État. Mais au Québec, selon Imbeau et Leclerc (2002) « (...) cela ne pouvait se faire de n'importe quelle façon et l'attachement traditionnel du PQ au discours social-démocrate, tout comme les liens relativement étroits

²⁵ Sur la scène fédérale, la rétrogradation en 1975 du Conseil économique du Canada en simple institut de recherche par le gouvernement Trudeau était déjà annonciateur de la mise au rancart du tripartisme canadien. Le CEC était jusqu'à cette date un forum de discussions et de recommandations sur les politiques économiques et c'est le refus des leaders syndicaux d'endosser la politique libérale de contrôle sur les prix et les salaires – introduite sans consultation – qui précipita sa transformation. Finalement, le CEC fut aboli par le gouvernement Mulroney en 1991 (Brunelle, 2003b : 167; McCracken, 2003 : 222-223). Selon Macdonald (2002) les débats sur l'Accord de libre-échange dans les années 1980 ont consommé le mariage de raison entre le gouvernement fédéral et le monde des affaires à l'exclusion de la société civile et du monde syndical. Elle qualifie le modèle démocratique canadien d'« élitisme compétitif », qui s'occupe de limiter la participation populaire au lieu de l'encourager. L'influence de l'école du *public choice* y serait pour beaucoup. On cherche donc à « protéger » les responsables politiques face aux revendications des groupes d'intérêts et ceci afin qu'ils puissent préparer des politiques « rationnelles ».

qu'il entretenait avec les milieux syndicaux, éclairent le choix des moyens, en particulier l'insistance sur les mesures d'équité fiscale et la protection de la permanence d'emploi dans la fonction publique. »

Entre 1995 et 1999, l'entreprise privée eut donc à subir une augmentation de l'impôt sur le revenu de deux fois et demie supérieure en proportion à celle des particuliers. Quant à la fonction publique, elle a essuyé des compressions de ses effectifs mais elles prennent surtout la forme des mises en retraite anticipée et d'une réduction de l'encadrement. De plus, lors de la conférence de mars 1996, les syndicats obtiennent le report de l'atteinte du déficit zéro pour 2000 au lieu de 1997. Autre gain social : au sommet d'octobre 1996 les patrons ont consenti à la réduction de la semaine de travail réglementaire de 44 à 40 heures et donné leur accord pour qu'un impôt spécial serve à mettre sur pied un fonds de 250 millions \$ dédié à la lutte contre la pauvreté. Une déclaration commune issue du sommet reconnaissait par ailleurs la légitimité des partenaires sociaux et la nécessaire coopération dans les milieux de travail. Dans un échange de bons procédés, les représentants syndicaux convenaient que la création d'emploi était indissociable de la rentabilité et de la flexibilité, tandis que les employeurs reconnaissaient que l'emploi était un objectif important et que le succès des innovations organisationnelles passait par l'implication syndicale (Bélanger et al., 2002)²⁶.

La reconnaissance publique de l'économie sociale (par l'entremise du Chantier de l'économie sociale qui a pour mission de promouvoir l'économie sociale comme partie intégrante de l'économie québécoise) est également issue des travaux du sommet. Certes, pendant le sommet lui-même, le milieu communautaire s'est senti quelque peu mis à l'écart, sa principale revendication, le principe de l'appauvrissement zéro, étant conditionnée par le gouvernement aux personnes inaptes au travail, si bien que trois regroupements se sont retirés du consensus final²⁷. Mais comme le souligne G. Larose (2004a) si les résultats ne sont pas toujours à la hauteur des attentes, l'amorce d'un dialogue sur certaines problématiques

²⁶ Globalement selon le politologue Jean-Herman Guay (1999) l'impact des grands sommets comme le Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996 n'existe pas tant sur l'économie qu'au niveau du changement d'attitudes et d'ouverture qu'ils provoquent chez les acteurs patronaux et syndicaux. La concertation permet également d'attaquer de front des problèmes concrets, comme la faiblesse de la formation professionnelle au Québec, en forçant les acteurs à sortir de leur univers familial.

²⁷ Vivian Labrie. « La clause d'appauvrissement zéro, une jeune idée qui demande à mûrir », in *Le Devoir*, 11 novembre 1996, p. A7.

contribue au moins à une conscientisation dans l'immédiat²⁸. En effet le mouvement communautaire obtiendra une reconnaissance de la part du gouvernement qui lui permet dorénavant d'occuper une place importante dans le processus de décision public (Salée, 2003 : 28-29; Boismenu et al., 2004 : 73; Favreau, 2006). Par exemple, un chantier de l'économie sociale fut lancé, dont le but est de promouvoir l'économie sociale et contribuer à de nouveaux projets. La première recommandation du rapport *Osons la solidarité* présenté par le Chantier était la reconnaissance par Québec, de même que l'intégration de l'économie sociale dans l'ensemble des stratégies et des interventions en matière de développement socio-économique. Les politiques publiques québécoises allouent désormais quelques centaines de millions \$ par année à l'achat de services et aux programmes de soutien au développement de l'entrepreneuriat collectif (surtout destiné aux CPE et à l'habitation communautaire)²⁹. Le développement de l'économie sociale est ainsi devenu une préoccupation dont tiennent compte certains ministères et d'autres structures de décision comme le Mouvement Desjardins, Investissement Québec, le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec (FSTQ), le Fondaction, Emploi-Québec, les CLD, etc.³⁰ Cette ouverture plus grande des mécanismes de consultation à des groupes autrefois tenus à l'écart serait due en partie selon Montpetit (2003a :199) à l'érosion de la crédibilité des élites traditionnelles auprès de la population. Aussi, des problèmes qui autrefois étaient abordés sur une base sectorielle le sont de plus en plus sur une base intersectorielle étant donné l'ampleur des enjeux traités³¹. Enfin, l'austérité budgétaire et le retrait de l'État au profit des groupes communautaires dans la prestation de certains services a augmenté l'importance de ces derniers.

Il est cependant clair selon nous que le dialogue social institutionnalisé ou le capitalisme de concertation pratiqué au Québec n'est pas comparable à un idéal-type comme

²⁸ C'est là en effet qu'ont émergé le projet de loi sur l'équité salariale, la création d'un réseau de Centres de la petite enfance (CPE) et les Centres locaux de développement (CLD).

²⁹ Jean-Marc Fontan, Marguerite Mendell et Nancy Neamtan. « Économie sociale et gouvernement Martin, un premier pas franchi », in *Le Devoir*, 23 mars 2004, p. A6.

³⁰ Guylaine Boucher. « Développement économique : Quand le gouvernement s'en mêle », in *Le Devoir*, 16 septembre 2006, p. G3.

³¹ Par exemple les questions environnementales possèdent de multiples facettes et les groupes écologistes, grâce à l'expertise dont ils sont dépositaires et à leur représentativité, sont devenus des acteurs incontournables.

le néo-corporatisme plus avancé des Scandinaves, des Autrichiens ou des Allemands. Même si le Québec rassemble plusieurs conditions favorables³² de prime abord à une évolution du cadre institutionnel qui pourraient faciliter, par exemple, la diffusion à l'échelle nationale des innovations sociales³³ et des partenariats, d'autres facteurs expliquent une certaine résistance (Lévesque et al. 1999 : 9; Bélanger et al., 2002; Montpetit, 2003a : 196). D'abord, la nature hybride du contexte québécois, compte tenu de l'environnement nord-américain, est un obstacle aux consensus de type macro. Les ententes ne sont pas contraignantes, elles sont plutôt des déclarations d'intention. Aussi, la décentralisation relative du mouvement syndical et du patronat québécois ne permet que l'adoption d'objectifs et de lignes directrices, aucun mécanisme n'en force l'application et l'État demeure maître de l'action politique. Les syndicats, quoiqu'ils soient aujourd'hui assez proches sur le plan idéologique, sont en concurrence directe pour l'adhésion des travailleurs. L'idéologie patronale est également assez cohérente au niveau de ses principes, mais il arrive que les associations adoptent des positions divergentes sur des dossiers bien précis selon qu'elles représentent des entreprises dont le capital est majoritairement ou exclusivement québécois (Chambre de Commerce, Association des manufacturiers et exportateurs du Québec) ou qu'elles soient le porte-parole pour des entreprises implantées au Québec mais dont la propriété est souvent d'origine étrangère (CPQ). Les membres de cet organisme sont moins interpellés par des enjeux locaux comme la concertation ou encore le maintien des centres de décision au Québec. Quant au gouvernement québécois, il ne possède pas la pleine maîtrise des instruments de politique macro-économique (politiques fiscale et monétaire; politique commerciale) qui lui

³² Entre autres : la nature des relations tripartites État-employeurs-syndicats, une forte présence de capitaux socialisés relativement patients, des politiques publiques favorisant la coopération entre les acteurs, des organisations syndicales et patronales assez cohérentes.

³³ Les mouvements sociaux furent un terreau fertile pour des innovations comme l'aide juridique, les garderies, les CLSC, qui seront institutionnalisées afin de leur assurer une diffusion plus large. Ils émergent au début des années 1970 alors qu'indépendance, socialisme et autogestion motivent des pratiques émancipatrices qui se développent à la grandeur du Québec. À cette fin le Québec pouvait compter, selon le sociologue Marcel Rioux, sur un tissu social qui fut traditionnellement assez dense et sur le privilège de son retard historique vis-à-vis la société libérale et individualiste. Rioux estimait que le Québec représentait, à cause de sa spécificité, le maillon faible du capitalisme sauvage en Amérique du Nord et se voulait donc plus perméable aux innovations sociales (Lamoureux, 2005)

donnerait toute la latitude voulue pour élaborer des politiques originales (Montpetit, 2003b : 6)³⁴.

C'est en définitive l'existence de lieux d'échanges et de transferts situés à un niveau intermédiaire (meso), par exemple les tables de concertation sectorielles et les Comités sectoriels de main-d'œuvre existant dans plusieurs secteurs, qui rend possible au Québec la production de biens collectifs. Ces forums possèdent un caractère permanent que n'ont pas les grandes consultations publiques que sont les sommets épisodiques des 30 dernières années. Il est en effet plus facile de coopérer à l'échelle meso. Si ce niveau intermédiaire n'existait pas, le partenariat pourrait difficilement se produire aux deux extrêmes, le national qui est davantage politique, moins cohérent aussi, et le local qui est généralement plus conflictuel.

On peut donc tout aussi bien trouver dans certaines caractéristiques du modèle québécois une parenté avec le néo-mercantilisme tripartite en vigueur en Irlande, une autre petite nation assez homogène et ouverte sur le monde, où il existe également une certaine tradition libérale, mais qui ne peut se payer le luxe de conflits sociaux trop ouverts³⁵. L'Irlande s'est inspiré des exemples japonais et suisse davantage que des pays sociaux-démocrates nordiques (Sabel, 1996 : 45). Le ciment est ici une culture commune ou une histoire partagée. Nous dirions alors qu'il existe certes au Québec un capitalisme de concertation mais qu'il est plus libéral (rôle prédominant du secteur privé) et sectoriel (il n'englobe pas tous les secteurs d'activité) que le modèle pur du néo-corporatisme européen,

³⁴ Montpetit (ibid., 201-207) souligne également que l'internationalisation, combinée à l'empiétement du gouvernement central dans les domaines de compétence provinciale qui font l'objet de négociations internationales, peut représenter une menace pour les réseaux néocorporatistes québécois. En effet, ces négociations servent désormais de prétexte au fédéral pour court-circuiter les provinces; ce qu'elles font en consultant directement les groupes concernés pour établir leurs principes de négociation. Cette stratégie crée un préjudice à certains réseaux québécois comme celui de l'agriculture car l'État provincial perd de son importance aux yeux de ses interlocuteurs habituels.

³⁵ Dans le cas de l'Irlande, on peut maintenant parler de « tripartisme plus » dans la mesure où, depuis la fin des années 1990, le mouvement communautaire fut intégré aux instances de partenariat en raison de son expertise au sujet du chômage de longue durée et de l'exclusion sociale, deux faiblesses traditionnelles de ce pays. D'où l'adoption d'un plan sérieux de lutte à la pauvreté par le gouvernement irlandais dont les pièces maîtresses ont été des investissements importants dans la formation, le transport en commun, l'habitation, les garderies et les régions périphériques, de même qu'une augmentation substantielle du salaire minimum et des prestations sociales (O'Donnell, 1998 : 11-12; Cornu et al., 2007).

qui lui est plus social et multisectoriel. Il serait donc plus juste de classer le modèle québécois comme un modèle tripartite de concertation ou « post-corporatiste »³⁶. C'est une variante adoucie du néo-corporatisme où l'État, le secteur privé, les syndicats (ainsi que le milieu communautaire) tiennent des pourparlers qui établissent des paramètres généraux mais n'imposent pas de véritables contraintes aux partenaires (Grant, 1985 : 9).

Comme l'ont déjà souligné Noël (1994), Crête (2004 : 591) ou Paquin (2006) il serait téméraire de la part d'un ensemble national relativement petit (et minoritaire sur le plan linguistique) comme le Québec de jouer à la lettre le jeu du libre-marché ou de s'entre-déchirer, surtout dans un contexte où les grandes économies industrialisées (États-Unis, France, Chine) sont tentées, depuis le début du 21^e siècle, par le protectionnisme. Lui qui connaît déjà une présence fort limitée de firmes reconnues à l'échelle mondiale, le Québec se condamnerait à n'être qu'une économie de succursales, c'est-à-dire un lieu de production ou de sous-traitance pour les grandes firmes étrangères et leurs filiales dont il serait à la merci des décisions, elles qui bénéficient maintenant de vastes chaînes d'approvisionnement. Et de plus en plus, les fusions et acquisitions (surtout les OPA hostiles) ne sont pas motivées par des objectifs de stratégie industrielle mais plutôt par des considérations purement financières (Aglietta et Rebérioux, 2004 : 113). Or la majorité des fusions se soldent par des échecs industriels car il est difficile de réconcilier les cultures d'entreprise, surtout quand il s'agit de deux firmes de nationalités différentes. Quant aux rachats d'entreprises par des fonds d'investissement privés, les conséquences sociales ou à l'égard du tissu économique de cette « désincarnation de l'actionariat » sont encore plus graves dans la mesure où leur mode opératoire, qui est d'endetter, privatiser, rationaliser et démembrer les firmes pour mieux les revendre, est dicté par l'objectif du rendement le plus élevé possible sur l'investissement dans une période de temps assez courte, un résultat que l'on obtient notamment en comprimant les coûts (dans la recherche, la formation, les salaires) au maximum, a fortiori quand on a pas à

³⁶ Cette formule de O'Donnell (2004 : 54-55; 62-68) sert à décrire le modèle irlandais dont l'existence suggère que la concertation puisse exister sans que ne soient remplies les conditions préalables - telles qu'on les connaît en Europe du Nord - de l'hégémonie social-démocrate et la forte centralisation des partenaires sociaux traditionnels (syndicats et patronat). La décentralisation des systèmes de représentation, de négociation et de suivi, de même que l'inclusion d'autres groupes sociaux permettent au modèle irlandais post-corporatiste de mieux refléter le contexte actuel, en plus de faciliter la recherche des pistes de solution aux problématiques contemporaines qui dépassent le laisser-faire.

rendre de comptes dans son propre environnement social et politique (Weber, 2007)³⁷. Les entreprises canadiennes, et à plus forte raison les québécoises, sont très vulnérables face à ce genre d'opération puisque leur capitalisation ne fait généralement pas le poids devant les trésors de guerre impressionnants que les fonds d'investissement privés des États-Unis ont accumulés depuis la fin des années 1990³⁸. À court de joueurs importants, le Québec se priverait des retombées (les activités à haute valeur ajoutée) associées à la présence des sièges sociaux³⁹.

On le voit, la mondialisation et le phénomène des méga-entreprises rendent précaire la reprise en main toujours incomplète de leur économie par les Québécois. Et force nous est de constater que les leviers économiques collectifs demeurent les instruments les plus aptes à établir un contrepoids aux forces pas toujours anodines du marché. Mieux encore, l'existence de leviers économiques collectifs ou associatifs donne aux Québécois une capacité de traduire dans la réalité économique les résultats politiques des choix démocratiques et notamment la primauté du bien commun sur les intérêts privés, ainsi que la capacité d'affronter avec cohérence ce contexte de la mondialisation.

5.5 Les acteurs du tripartisme : État, patronat, syndicats

5.5.1 L'État québécois

Sous le premier gouvernement du Parti québécois furent jetées les bases du modèle québécois de concertation. Un certain néo-corporatisme prend alors son envol. D'abord,

³⁷ Voir aussi Claudette Carbonneau. « Fonds spéculatifs et développement ne vont pas de pair », in *Le Devoir*, 4 avril 2007, p. A 7; Emily Thornton. « Perform or Perish », in *Business Week*, 5 novembre 2007, p. 38-45.

³⁸ Rik Kirkland. « Private Equity », in *Fortune*, 5 mars 2007, p. 50-60; Yvan Allaire et Mihaela Firsiroiu. « BCE privatisé? », in *La Presse*, 30 mars 2007, p. A16; Maxime Bergeron. « BCE dans la mire des Américains? Les entreprises d'ici des cibles de choix », in *La Presse Affaires*, 30 mars 2007, p. 2.

³⁹ Dans leurs études empiriques, Lapointe (2006) ainsi que Lapointe et al. (2006) observent que l'actionnariat, lorsqu'il est éloigné du lieu de production et qu'il est focalisé sur les rendements financiers à court terme, fait obstruction aux innovations sociales dans l'entreprise allant dans le sens de la démocratie salariale, même si celles-ci améliorent les performances à long terme au niveau économique (productivité et qualité) et social (sécurité d'emploi, requalification du travail, santé).

puisque la hiérarchie du parti fut investie par de nombreux syndicalistes, rien de surprenant si les politiques du premier gouvernement péquiste en matière de droit du travail étaient teintées d'un préjugé favorable envers les travailleurs et les syndicats. Le « modèle suédois » pour les uns, le « miracle allemand » pour les autres, servent d'exemples (Tanguay, 1993). Par ailleurs, les réticences de la classe d'affaires devant ce gouvernement souverainiste et social-démocrate (le PQ avait un statut d'observateur au sein de l'Internationale socialiste) galvanisa l'organisation de trois sommets socio-économiques en 1977, 1979 et 1982 pour consulter et surtout rallier les forces vives de la province, d'abord à des fins pré-référendaires, et ensuite dans le contexte de la profonde récession de 1981-1982 alors que le taux de chômage approchait de 15%, les taux d'intérêts frôlaient 20% et les déficits publics subissaient une croissance en accéléré.

Au niveau stratégique, il s'agissait d'abord pour le PQ de ratisser large parmi les travailleurs et satisfaire la base militante en associant les syndicats au processus décisionnel, et ensuite faire adopter quelques législations progressistes (la loi anti-briseur de grève étant la plus exemplaire). Mais pour atteindre le but ultime que constitue la souveraineté, il fallait ensuite déborder vers les autres classes de la société québécoise, d'où une gestion plus conservatrice des affaires de l'État qui s'impose graduellement lors du deuxième mandat (1981-1985). Selon le politologue Clinton Archibald (1983 : 18), les efforts de concertation menés par le PQ visaient à remplacer la conscience de classe par la conscience nationale : « Celle-ci, en plus de créer l'harmonie malgré les intérêts divergents, vise donc à intégrer tous les Québécois dans une immense corporation sociale et politique et dans des travaux communs. » Car si le PQ prétendait entretenir un « préjugé favorable » envers les travailleurs, il se définit d'abord comme un parti représentatif de la collectivité nationale québécoise avant d'être celui d'un des éléments de cette collectivité (McRoberts et Postgate, 1983 : 213-214). En conséquence, l'État du Québec doit se positionner comme un agent autonome, libre et redevable envers tous les Québécois. Cela est d'autant plus vrai qu'en étant fortement identifié aux intérêts de la nouvelle classe moyenne, le PQ peut se permettre de garder une certaine distance autant vis-à-vis du patronat que du mouvement ouvrier.

La défaite référendaire de 1980 a donné plus de vigueur aux politiques industrielles qui ambitionnaient la constitution d'un Québec inc. (le visage capitaliste du projet souverainiste) c'est-à-dire une stratégie de développement visant ouvertement le contrôle des instruments économiques par les Québécois. Pour un des principaux architectes du modèle que fut Jacques Parizeau, la défaite référendaire de 1980 était due en grande partie au chantage économique du Canada anglais, il fallait donc s'en affranchir, d'abord sur le plan intérieur par l'émancipation économique, et sur le plan commercial par la voie du libre-échange continental⁴⁰. En 1982, le nouveau plan d'action du gouvernement du PQ (le Virage technologique) formule les principes qui présideront à la mise en place de nouvelles institutions sur la base de la gouvernance associative. À cette fin, l'État québécois mènera une politique de concertation avec l'apport d'institutions publiques telles que la CDPQ et la Société générale de financement (SGF) de même que certaines institutions privées ou associatives comme la Banque Nationale, le Mouvement Desjardins, le Fonds de solidarité, les courtiers Lévesque, Beaubien, Geoffrion, et la firme-comptable Martin, Chabot, Paré. Ces institutions financières, complémentaires mais parfois concurrentes, collaboraient et tenaient parfois compte, dans leurs choix, des intérêts de l'économie québécoise et pas seulement les leurs. Pour maintenir au Québec une masse critique de centres décisionnels par exemple. Il est en est résulté un régime de propriété unique en Amérique du Nord : la propriété mixte (Bourque, 1998). La CDPQ, notamment, verra son mandat élargi pour qu'elle puisse appuyer l'expansion des entreprises francophones qui deviendront les principaux succès du Québec inc. (et qui, dans un autre contexte, s'apparenteraient à des champions nationaux). En effet, le secteur financier est la clé du processus, car de lui dépendent les entreprises pour alimenter leur croissance ou pour amortir les périodes creuses. Le capital associatif et public viendront alors compenser pour le sous-développement relatif du capital privé francophone. Certes un tel interventionnisme peut être gênant dans un milieu imprégné de libéralisme comme le patronat québécois. Mais elle s'en est longtemps

⁴⁰ Lors du premier mandat du PQ, les questions économiques, dont l'intervention des sociétés d'État et le soutien aux entrepreneurs francophones, n'étaient pas une priorité si l'on compare avec d'autres secteurs comme l'éducation, la culture ou le social (McRoberts et Postgate : 1983 : 221-224). Même si les jalons pour une modernisation de l'économie québécoise étaient posés en 1979 avec le document *Bâtir le Québec* dont l'objectif était un contrôle québécois accru sur son espace économique face à l'incurie du gouvernement fédéral et l'inertie de la bourgeoisie francophone (Fournier et Bélanger, 1987 : 70).

accommodé car il renforçait ses positions vis-à-vis de la bourgeoisie torontoise (Moreau, 1994 : 348).

Le volontarisme propre au Québec inc. permet aux firmes de propriété québécoise d'atteindre une taille suffisante pour être concurrentielles dans leur secteur d'activité, et donc garder au Québec des centres de décision. En outre, elles servent de débouchés à une nouvelle génération de gestionnaires qui étaient auparavant plus ou moins exclus de l'entreprise privée anglo-saxonne. Ce volontarisme est également typique des petits pays ou des pays au développement retardataire, où trop souvent le marché privé des capitaux est défectueux. Il s'agit de suppléer les insuffisances du marché et un déficit entrepreneurial qui ne génère pas assez de projets de développement⁴¹. Ou dans le cas qui nous intéresse, de créer une certaine équité parmi les groupes linguistiques dans l'accès au capital.

Si au PQ on soutient plus explicitement ce projet collectif qu'est le Québec inc, il y eut également des supporteurs au sein du PLQ comme l'ex-ministre de l'Industrie et du Commerce Gérald Tremblay qui se fit un ardent promoteur des contrats sociaux et des grappes industrielles au début des années 1990⁴². Certes dans les années 1980 certains membres influents du milieu des affaires, constatant la progression des francophones dans ce milieu et motivés par la récession, les contraintes financières du gouvernement et les idées néo-libérales en émergence dans le monde anglo-saxon, commençaient à remettre en question certains des principes de la Révolution tranquille comme l'interventionnisme (McRoberts et Postagte, 1983 : 11). Des membres du cabinet au sein du gouvernement Bourassa s'en font

⁴¹ Il existe certes, comme le soulignent Hebb et Mackenzie (2001: 140), des critiques néo-libérales de ce type d'interventionnisme qui soulignent comment l'action gouvernementale ne fait qu'évincer les investisseurs privés avec leurs subventions. Cependant, bien des exemples au Canada montrent que l'intervention des gouvernements pour suppléer aux défaillances du marché de capitaux est loin de constituer un double emploi, et ce particulièrement dans les régions éloignées des centres financiers et qui, historiquement, peinaient pour attirer des capitaux. Plutôt que de faire fuir le privé, la présence du public compenserait pour son absence. Selon l'étude de cas effectuée par Laliberté (1998) il faudrait davantage parler d'une segmentation du marché, les institutions financières ne s'intéressant pas au même type d'entreprise. En aidant les entreprises à se restructurer, les fonds de travailleurs par exemple procurent à l'économie des avantages qui justifient leur subventionnement selon lui.

⁴² Stratégie offensive, l'idée des grappes n'est pas de monter des structures mais d'encourager les synergies entre les entreprises d'un même secteur en réunissant les entrepreneurs, les syndicats et les chercheurs, que l'État soutient comme partenaire. La politique des grappes fut abandonné par le gouvernement du PQ en 1995 au profit des tables sectorielles de concertation.

les relais et tentent d'imposer un projet néo-libéral de régulation marchande (privatisation, déréglementation) en réponse aux limites du modèle⁴³. Mais le Premier ministre recula devant les risques évidents pour la stabilité sociale que cette rupture ne manquerait pas de susciter⁴⁴. Il faut dire aussi que toute la question constitutionnelle accaparait alors beaucoup d'énergies, et pour arriver à ses fins le PLQ se devait de forger une coalition nationaliste aussi large que possible (Côté, 2002 : 10; Graefe, 2003 : 493). Enfin, les difficultés du Québec inc. à la fin des années 1980 ainsi que la récession de 1990-1991 invitaient les organisations patronales à plus de prudence et de modération. En outre, Bourassa lui-même était convaincu, comme certains ténors du PQ, qu'il fallait faire emprunter au Québec le virage technologique, une politique pouvant difficilement se concilier avec un retrait généralisé de l'État (Graefe, *ibid.*).

Une mesure est illustrative de la résilience de l'État québécois: sous les deux mandats du PLQ (de 1985 à 1994) la dette publique du Québec a plus que doublée, passant de 28 G\$ à 60 G\$ malgré une période assez favorable sur le plan de la croissance économique, hormis la récession de 1990. En outre, parmi les dix sociétés d'État ciblées pour être privatisées, seules deux, peu importantes, furent vendues. L. Bernier (2003 : 232-233) soumet deux hypothèses pour expliquer ce résultat peu concluant : d'abord les discussions au sein du Cabinet auraient donné le temps aux entreprises publiques de justifier leur existence dans la formulation de

⁴³ La stratégie de développement proposée dans les « rapports des sages » risquait d'être peu concluante étant donné la dislocation des réseaux formels et informels composés des acteurs étatiques et ceux de la société civile qu'elle impliquait. La cohésion du système productif était donc menacée dans la mesure où, par exemple, dans une société plus organisée comme le Québec, les arbitrages nécessaires aux arrangements pluralistes peuvent avoir un effet déstabilisant (Bourque, 1998; Montpetit, 2000a; Lévesque, 2001 : 9; Crête, 2004 : 591). Comme nous avons vu dans le deuxième chapitre, la complémentarité des institutions constitue un frein au réformisme radical dans la mesure où il est difficile d'effectuer des changements allant à l'encontre des éléments constitutifs, de la logique interne et des valeurs du cadre institutionnel existant, à moins de chambouler celui-ci dans son entier (Hollingsworth 1997; Hall et Soskice, 2001).

⁴⁴ Peut-être est-ce une marque de prudence bien compréhensible si on se réfère à l'expérience des deux premiers mandats de Bourassa au début des années 1970. Celui-ci, bien qu'il poursuivit une politique proche du gouvernement Lesage en matière sociale, voyait néanmoins dans l'investissement privé, et surtout étranger, la recette du développement économique. Afin de rassurer les investisseurs, il fallut notamment se montrer intransigeant avec les syndicats. Or le PQ est parvenu, grâce à son programme populiste, à canaliser vers le mouvement souverainiste les frustrations des insatisfaits et des groupes sociaux qui éprouaient un sentiment d'aliénation vis-à-vis du gouvernement. La temporisation de l'option indépendantiste, qui devient la souveraineté-association assortie d'un référendum, empêcha les libéraux d'exploiter la peur de l'indépendance (McRoberts et Postgate, 1983 : 182-198).

leurs plans de développement. Il est aussi possible que les menaces visaient moins à émasculer l'État québécois que d'asseoir le contrôle du nouveau gouvernement sur celui-ci après deux mandats passés dans l'opposition⁴⁵.

Par contre le modèle québécois s'est renouvelé, en devenant moins hiérarchique, davantage participatif et entrepreneurial, plus informel aussi. Le moteur est autant, sinon davantage, la société civile que l'État (Bourque, 1998 : 179-183; 267; Côté, 2002 : 10; Vaillancourt, 2002 : 10; Larose, 2004a). En effet, les forces sociales et donc les compromis qui avaient créé et soutenu cet État interventionniste s'étaient disloquées: les mouvements sociaux critiquent le dirigisme technocratique des services publics et les centrales syndicales s'étaient radicalisées à partir des années 1970 en prônant une véritable démocratie économique. Pendant la crise économique du début des années 1980 elles ont adopté une stratégie défensive. De son côté le patronat, acclamé et porté par son nouveau dynamisme, critiqua de plus en plus les interventions de l'État dans la vie des entreprises ainsi que l'ampleur des déficits budgétaires. Se voyant désormais assez matures pour être en mesure de rivaliser avec les autres capitalistes, les gens d'affaires québécois seront sensibles à la montée du discours néo-libéral. Pour Bélanger et Lévesque (2001 : 1-2) le modèle hérité de la Révolution tranquille était rendu à un tournant : « Critique sociale (des acteurs) donc qui se greffe à la crise économique, à la montée du chômage et de la concurrence internationale. Pour tous les acteurs sociaux, il devient évident que la forme étatiste a épuisé ses capacités à relancer l'activité économique et à maintenir des appuis politiques. » Mais après un bref intermède néo-libéral à la fin des années 1980 un nouvel esprit de concertation s'imposera. Il s'exprime à trois niveaux : d'abord au niveau macro (national), avec notamment les divers sommets socio-économiques; au niveau meso (intermédiaire) avec les tables sectorielles concernant la formation, les stratégies industrielles et le développement régional; et enfin au niveau micro (des entreprises), avec plusieurs expériences participatives⁴⁶. La stratégie qui

⁴⁵ La rationalité économique pour justifier les privatisations ne repose pas toujours sur des bases solides (elle se fait plutôt par conviction idéologique ou pour combler des besoins financiers ponctuels) ce qui pourrait expliquer, selon L. Bernier (ibid. p. 241) qu'on ait davantage parlé de vendre les sociétés d'État qu'agi en ce sens.

⁴⁶ La promotion du dialogue patronal-syndical sous le gouvernement Bourassa produira deux mesures innovatrices : les contrats sociaux auxquels les syndicats et les entreprises devaient se soumettre en échange de subventions, ainsi que les coopératives de travailleurs-actionnaires qui permettaient aux

en résulte sera qualifiée de « partenariale » ou de « sociale démocratie renouvelée » (Lévesque, 2004 : 10).

Les associations patronales et syndicales s'accommoderont d'autant plus de cette évolution du modèle qu'elles n'auront plus à craindre d'être cooptées pour les fins du projet souverainiste du PQ. La concertation offre également un espace aux patrons pour revendiquer le réaménagement des conventions collectives qui doivent selon eux devenir plus flexibles sur le plan salarial et organisationnel. Pour les syndicats en revanche, ces concessions doivent s'accompagner de contreparties comme une consolidation des emplois ou une participation négociée quant à l'organisation du travail (Grant et Lévesque, 1997 : 253). En tout état de cause, il s'agit d'une rupture par rapport aux stratégies d'affrontement qui n'ont plus leur place dans un contexte de mondialisation où la qualité devient un critère incontournable de la concurrence. La gouvernance marchande demeure certes présente, et si l'État se fait moins présent⁴⁷, de nouvelles contraintes sont imposées à celle-ci avec l'influence grandissante de la gouverne communautaire et la généralisation des relations partenariales (ibid., p. 223). C'est pourquoi on ne peut en déduire qu'il y a absorption complète du Québec dans le modèle nord-américain de capitalisme de marché (Keating, 1996 : 96 ; Côté, 2002)⁴⁸.

Les expérimentations et les initiatives de la société québécoise se sont donc éloignées aussi bien du modèle de la Révolution tranquille que du néolibéralisme selon Lévesque et al. (1999 : 5-6) : « Dans le nouveau modèle en émergence, l'État est défini comme un partenaire qui est ainsi invité à valoriser la société civile et la démocratie sociale. La concertation des acteurs sociaux est exigée non seulement pour sortir de la crise mais aussi pour créer un espace public susceptible de contribuer à la formulation et à la mise en oeuvre des politiques publiques. » À cet égard une stratégie industrielle offensive suppose une coordination gouvernementale décentralisée : tables de concertation, grappes industrielles, promotion de

employés d'acheter des actions de leur entreprise et d'être représentés sur le conseil d'administration (Grant, 1998 : 6).

⁴⁷ Par exemple, l'État se fait moins entrepreneur ou gestionnaire des entreprises, une participation minoritaire lui suffit pour affirmer des demandes visant l'intérêt général.

⁴⁸ Par contre Graefe (2000) estime que la déréglementation et le néolibéralisme s'insinuent dans le modèle Québécois (qui était animé par une logique distributionnelle au départ et devient plus axé sur l'économie et la compétitivité) mais sans le détruire.

l'entreprise-réseau, contrats sociaux dans les relations de travail, etc. Les Conseils régionaux de développement, les tables sectorielles de concertation, les comités sectoriels de main-d'oeuvre puis les Commissions de partenaires du marché du travail, les Centres locaux d'emploi et les Centres locaux de développement sont autant d'espaces nouveaux où les acteurs représentatifs de la société civile peuvent participer à l'élaboration puis à la mise en oeuvre des stratégies de développement. Cette ouverture sur le partenariat peut être observée aussi bien dans les entreprises (participation des travailleurs à la propriété) que dans les services collectifs (économie sociale). Il en résulte une économie mixte originale où le bien commun et les intérêts privés peuvent cohabiter. De telles innovations institutionnelles et organisationnelles ne remettent pas en question la pertinence des acteurs collectifs ou les principes de démocratie sociale, elles cherchent plutôt à les valoriser en donnant aux acteurs sociaux une capacité d'intervention dans leur milieu (Bourque, 2000).

Enfin, le gouvernement du PQ de 1994 à 2003, surtout avec Bernard Landry, soutiendra encore plus ouvertement l'interventionnisme et la concertation sociale (Yakabuski, 2001 ; Salée, 2003). Pour ce gouvernement, la CDPQ, la SGF, le mouvement Desjardins, le FSTQ, constituent des institutions économiques essentielles qui, étant inaliénables (à l'abri des acquisitions de l'étranger) permettent au Québec de garder un certain contrôle sur les décisions stratégiques concernant son économie.

5.5.2 Le patronat

Le patronat québécois fut traditionnellement moins soumis qu'ailleurs en Amérique du Nord aux pressions du capitalisme « patrimonial » dominé par les marchés financiers. La bourgeoisie qui a émergé dans le sillage du Québec inc. est en effet redevable en bonne partie au volontarisme du gouvernement québécois. La nationalisation de l'hydro-électricité (et les contrats qui en découlèrent) ainsi que la canalisation de l'épargne des Québécois par la Caisse, jusqu'à la vague des RÉA de Parizeau, contribuèrent pour beaucoup à son émergence. Cette relation symbiotique est interprétée ainsi par Bélanger et Lévesque (1995) :

« L'État a joué un rôle central dans la mise en rapport du capital industriel francophone non monopoliste, dont le marché était surtout local et dont l'accès au capital financier anglophone était limité pour des raisons de faible rentabilité ou de

luttres de pouvoir entre groupes ethniques; mise en rapport donc d'un capital industriel avec un capital financier qu'il a lui-même contribué à organiser. »

Historiquement, le manque de prise des francophones sur les leviers économiques de l'État, situés pour la plupart à l'échelon fédéral (fiscalité, crédits, taux de change et d'intérêts, commerce extérieur, défense, transports) a certainement contribué à la faible représentativité de ceux-ci dans la propriété des grandes entreprises selon A. Sales (1979 : 292)⁴⁹. Le pouvoir économique du gouvernement provincial quoique présent (investissement dans les infrastructures et l'emploi) restait limité jusqu'aux années 1960 et 1970, et le Québec a toujours eu une capacité restreinte d'intervention sur les politiques fédérales. En conséquence, les revendications concernant l'accroissement des pouvoirs économiques de la province ont bénéficié d'un certain appui auprès de la communauté d'affaires du Québec francophone qui était et demeure subordonnée politiquement sur la scène canadienne (Moreau, 1994 : 351).

En effet, ses entreprises se sont principalement édifiées dans les champs de juridiction provinciale, surtout dans la branche des richesses naturelles et en périphérie de celles-ci : l'hydroélectricité, industrie forestière, mais aussi dans l'industrie financière locale. Par ses appuis législatifs et financiers ou par la mise en place de structures favorables à son expansion, l'État québécois fut donc un outil essentiel pour l'épanouissement de la bourgeoisie francophone (Fournier et al. 1981 : 66; Dupré et Vaillancourt, 2001). Les moyens employés par l'État québécois pour relever le statut économique des francophones (accessibilité de l'éducation, expansion de la fonction publique) ont également créé un marché plus intéressant pour les entrepreneurs d'ici qui pouvaient offrir des biens et des services en français. Bien sûr, comme partout ailleurs le patronat québécois n'est pas monolithique; il est traversée par une multiplicité d'intérêts, souvent contradictoires : local ou continental, montréalais ou régional, secteurs mous ou plus dynamiques. Mais il demeure qu'un bon nombre d'éléments du capitalisme québécois ont vu leurs intérêts bien servis par l'État du Québec et que son expansion est passée en bonne partie par l'accroissement des pouvoirs de celui-ci.

⁴⁹ C'est-à-dire que le rôle d'un État central (par ses politiques économiques) est essentiel dans la constitution d'une bourgeoisie digne de ce nom.

Dans les années 1980 et 1990, l'économie québécoise fut confrontée à deux récessions combinées aux restructurations causées par le passage de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, si bien que certains employeurs en difficulté voudront faire participer les syndicats à la culture d'entreprise. Ils se montrent ouverts à négocier l'organisation du travail et à communiquer l'information aux syndicats. En outre l'ALÉ intensifie pour les entrepreneurs québécois l'aspect international de leurs activités. En ce sens, avec le passage à un mode de production post-fordiste plus innovateur et spécialisé, et compte tenu de la position particulière du Québec comme producteur marginal, c'est donc par la qualité de ses produits et par l'innovation (impliquant synergies et partenariats) que l'économie du Québec atteindra son plein potentiel (Bourque, 1998)⁵⁰. Le patronat québécois se devait de ranger son attitude parfois arrogante teintée d'idéologie des années 1980 pour montrer plus de réalisme et une modération plus convenable dans un contexte difficile⁵¹. Certes, dans son ensemble, le patronat québécois n'est pas moins instinctivement libéral que ses semblables ailleurs dans le monde. Mais étant donné le caractère plutôt marginal ou périphérique de l'économie québécoise, et compte tenu des solutions qui furent inventées pour dépasser cette contrainte, la participation d'acteurs tels le FSTQ, le Fondation, la CDPQ ou la SGF dans le capital de maints entreprises ne peut qu'inciter à un certain pragmatisme⁵². Elle rend moins crédibles les discours anti-syndical ou anti-étatique⁵³.

⁵⁰ Les stratégies de laisser-faire qui ciblent d'abord la réduction des coûts de main-d'oeuvre s'accordent davantage avec la production de masse, alors que le Québec constitue un très petit marché en Amérique, en plus d'être un producteur à coûts relativement élevés. En ce sens, il est plus logique d'occuper des niches à haute valeur ajoutée, en misant sur la qualité, l'innovation et la productivité, ce qui implique forcément la mobilisation, le dialogue et la participation des ressources humaines. Or, le nouveau contexte fait de la flexibilité de type néo-fordiste (séparation des tâches et précarité du travail) un couteau à double tranchant dans la mesure où elle affecte négativement la fidélité et l'implication (Bellemarre, 1991; Grant, 1998 : 7).

⁵¹ Par exemple, ses organisations n'ont pas remis en question la loi anti-briseur de grève quand les tribunaux lui en ont donné l'occasion et elles participent volontiers à des instances partenariales (Grant, 1998 : 44).

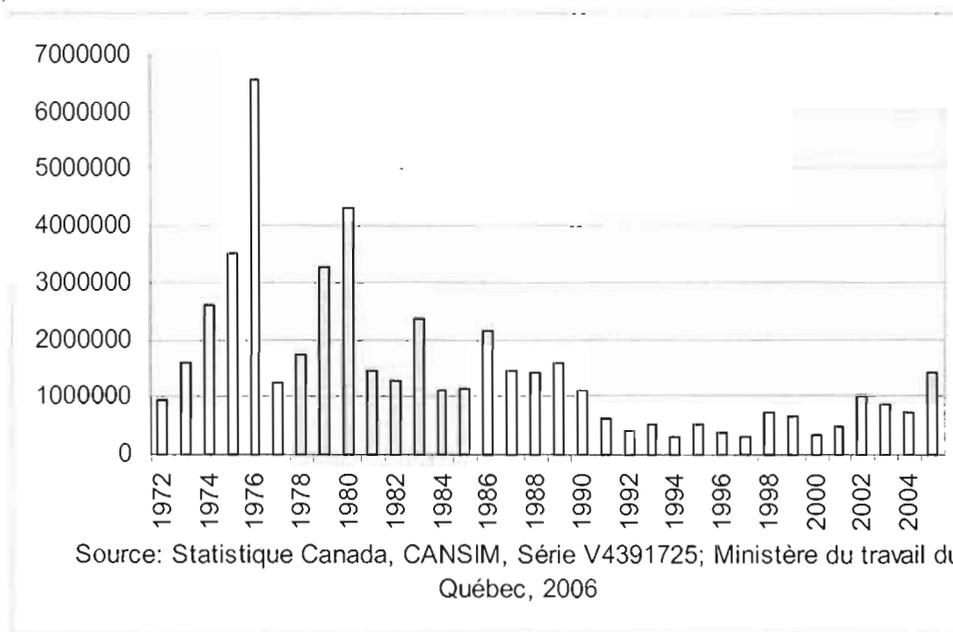
⁵² Par exemple, le Fonds de solidarité des Travailleurs du Québec était partenaire de 1881 entreprises en date du 31 mai 2008 (*La Presse Affaires*, 11 décembre 2008).

⁵³ Graefe (2004) suggère plutôt que si le patronat québécois est relativement plus ouvert qu'ailleurs au Canada à expérimenter avec des types de concertation (souvent à reculons et de façon essentiellement symbolique) son discours et son projet de société demeurent résolument néo-libéraux.

5.5.3 Le mouvement syndical

Le nationalisme économique, avec son accent sur les exportations, a donc encouragé un partenariat entre les acteurs de la vie économique. À cet égard, la présence d'un syndicalisme offensif, ouvert aux nouvelles formes de coopération, fut tout aussi déterminant que le volontarisme de certaines élites dirigeantes (Bélangier et Lévesque, 1995 : 127). Ainsi, la réalité actuelle du climat des relations de travail contraste vivement avec les pratiques syndicales des années 1970 où le militantisme était exacerbé et faisant du Québec un champion mondial des journées de travail perdues pour cause de grève ou de lock-out (graphique 5.2).

Graphique 5.2: Jours de travail perdus en raison d'une grève ou d'un lock-out au Québec, 1972-2005



Des gains importants étaient récoltés à cette époque par les travailleurs syndiqués avec la signature de conventions collectives fort avantageuses. Aussi, le premier mandat du gouvernement Lévesque fut marqué par l'adoption de mesures progressistes qui allaient dans le sens des préoccupations syndicales : abrogation de la loi 164 sur le contrôle des salaires,

retrait des poursuites intentées lors du front commun de 1975-1976, indexation du salaire minimum, création d'un programme de supplément au revenu de travail, indexation de l'impôt sur le revenu pour les moyens et les petits salariés, amélioration substantielle de la protection de la santé et de la sécurité au travail, adoption de la loi anti-briseurs de grève qui a consolidé la position du mouvement ouvrier. Sur le plan social, on note l'adoption de la Charte de la langue française, du zonage agricole, la gratuité des soins dentaires jusqu'à seize ans, des médicaments gratuits pour les personnes âgées, un régime public d'assurance-automobile, un régime d'ordonnance sur le congé de maternité, etc. (McRoberts et Postgate, 1983 : 225; Gagnon et Montcalm, 1992 : 76; 104-105; J. Rouillard, 2004 : 195-196).

Le gouvernement Lévesque a également décrété obligatoire en 1977 la formule Rand. Selon celle-ci tous les employés d'une entreprise syndiquée sont automatiquement membres du syndicat choisi par la majorité des travailleurs au moment de l'accréditation. L'employeur doit prélever les cotisations syndicales à la source auprès de tous les employés pour ensuite les remettre au syndicat de leur unité de négociation. Le raisonnement étant que si tous les employés bénéficient de la même convention collective, il est normal de contribuer aux frais d'opération du syndicat qui négocie en leur nom, sinon personne ne voudrait en faire partie. En outre, les employeurs ont l'obligation de négocier de bonne foi avec les travailleurs prêts à se syndiquer; ils doivent accepter qu'un syndicat soit créé dans un lieu de travail aussitôt qu'un nombre suffisant de cartes d'adhésion ont été signées, sans passer par le vote. Sinon, le gouvernement nomme rapidement un arbitre qui imposera un contrat aux parties.

Aux États-Unis la formule Rand est illégale. Un vote secret (une valeur libérale : l'individu doit décider seul) doit être organisé après l'obtention des signatures, ce qui donne la chance aux entreprises de contrer la tentative de leurs employés (menace de fermeture, congédiement des militants, réunions obligatoires où les employés sont incités à rejeter l'adhésion au syndicat, embauche de consultants spécialisés, etc.)⁵⁴. Même si le syndicat

⁵⁴ Aux États-Unis, selon la loi, l'accréditation d'un syndicat par le mode des signatures de cartes, sans passer par un scrutin, est possible seulement si l'employeur donne volontairement son accord. Aussi, le mécanisme d'accréditation syndicale tel que déterminé par *le National Labor Relations Board* permet à l'employeur de contester le résultat d'un vote syndical positif et d'étirer ensuite le processus pendant des années par voie judiciaire. L'édition 2004 du *Rapport annuel des violations des droits syndicaux* de la Confédération internationale des Syndicats libres soulignait que «...lorsque des syndicats sont en

parvient à s’implanter, l’employeur peut toujours adopter la ligne dure pendant la négociation d’une première convention collective, forçant le syndicat à déclencher un arrêt de travail pour démontrer son sérieux. Mais l’employeur peut alors embaucher des remplaçants, d’autant que le très faible taux de syndicalisation dans le secteur privé n’incite pas au respect (Freeman, 1998 : 12; Fantasia, 2006). En Ontario, la reconnaissance syndicale était basée sur la signature de cartes jusqu’en 1996, année où le gouvernement Harris introduisit le vote automatique. Tout compte fait, le système d’accréditation syndicale au Québec offre une meilleure garantie à la liberté d’association puisque les adhésions se font à l’insu des employeurs, ce qui limite les tactiques anti-syndicales et les mesures dilatoires.

L’histoire des relations industrielles au Québec et la géographie ont certes imposé des pratiques syndicales influencées par l’expérience nord-américaine. Cependant, le syndicalisme québécois est aussi le produit de son environnement dans la mesure où le domaine des relations industrielles est en grande partie de juridiction provinciale. Le code du travail est donc forcément un reflet de l’état des relations politiques et sociales au Québec (Denis et Denis, 1995). En équilibrant ainsi les rapports de force, le régime québécois du travail s’est globalement distingué avec un biais plus favorable envers la syndicalisation, encourageant ainsi l’implication des salariés dans la définition de leurs conditions de travail (une dimension importante de la démocratie industrielle).

Mais si on retourne au début des années 1980, les syndicats québécois ont goûté à certaines mesures antisyndicales. En effet, la crise fiscale incita le gouvernement Lévesque à adopter une loi spéciale qui réduisait les salaires dans le secteur public (Levine, 1997 : 329; J. Rouillard, 2004 : 197). En outre, comme le soulignent P. Fortin (2000) et G. Bélanger (2007 : 42-44) les coûts de la main-d’œuvre au Québec étaient devenus non-compétitifs par rapport à ses voisins, et non justifiés sur le plan de la productivité. Par ailleurs, la récession porta un coup dur aux syndicats du secteur privé qui doivent alors composer avec les pertes d’emplois et les fermetures d’usines. Le régime fordiste de négociation où les travailleurs sont exclus des décisions en retour d’un partage des gains de productivité était en crise au Québec comme ailleurs en Occident (Boucher, 1992). Face à cette conjoncture, le leadership

création sur un lieu de travail, environ 75% des employeurs recrutent des consultants spécialisés en lutte antisyndicale ».

syndical a mis graduellement au rancart l'affrontement et la défense des acquis afin de privilégier la participation à l'organisation du travail et à la gestion des entreprises comme solution de rechange aux offensives patronales. De plus, l'initiative des grappes industrielles et des tables sectorielles au début des années 1990 marque le retour d'une forme de volontarisme qui peut apparaître stimulante.

Même si, au départ, la réorganisation du travail fut perçue comme une menace pour les acquis, certains en sont venus à l'idée qu'elle représentait une occasion en or pour mettre la force de travail au centre de l'entreprise et ainsi la débureaucratiser (Doré, 1991). Les salaires étant plus ou moins gelés, on cherchera à négocier les modalités de l'implication sans qu'il s'ensuive une perte d'influence des syndicats ou une dégradation des conditions de travail. Il fallait donc redéfinir les rôles dans le sens d'une redistribution des pouvoirs qui soit favorable aux travailleurs, tout en améliorant la qualité de vie au travail (formation, diversité des tâches, ressouder conception et exécution). Cette conception des relations industrielles devait apporter aux employeurs une amélioration de la productivité et de la qualité du produit, et pour les syndicats, il s'agissait de dépasser les simples concessions qui ne mènent nulle part et de prendre l'offensive à un autre niveau (l'organisation du travail).

Les nouveaux enjeux, selon Boucher (1992 : 122) nécessitaient non seulement un renouvellement du syndicalisme sur les lieux de travail mais aussi en tant que mouvement social. C'est ainsi que le syndicalisme québécois devient, à partir des années 1980, un acteur important de la relance économique et de la question nationale. Une certaine urgence s'était manifestée au Québec après la fuite des capitaux des années 1970 provoquée par l'arrivée au pouvoir du PQ, dans un contexte où déjà le centre de gravité économique se déplaçait vers l'ouest du continent (Comeau et Lévesque, 1992). Une plus grande flexibilité du secteur privé et des syndicats permettait de passer plus facilement à travers le processus de transformation ou de restructuration. Par exemple, il était devenu nécessaire de mettre sur pieds des fonds comme le Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (FSTQ) et plus tard le Fondation (CSN) afin de remédier à la sous-capitalisation de certaines entreprises et d'éviter leur fermeture, ou en lancer de nouvelles en région.

La Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) fut donc la première à prendre le virage du partenariat, elle qui est surtout présente dans le secteur privé et concurrentiel, le premier touché par la crise et les pertes d'emplois (Thellier, 1992 : 62; Fournier, 1994; 135-137; J. Rouillard, 2004 : 226-227). Pour elle, plus question de mettre l'accent sur les déficiences du système comme dans les années 1970. Le plein emploi se réalisera avec la concertation et la participation de tous les agents économiques qui partagent des objectifs communs tels que la survie des entreprises et la productivité. Inspirés par des formules similaires dans certains pays comme la Suède, et suite au Rapport Saucier qui fait ressortir comment les entreprises du Québec pouvaient difficilement résister à la crise de 1981-1982 (avec leur capitalisation insuffisante) on assiste à la naissance d'un fonds de capital de risque auquel les travailleurs contribuent, le FSTQ et de Corvée Habitation. Plus tard, au début des années 1990, la FTQ adoptera une politique proactive des relations industrielles; elle se rend à l'évidence que les changements des années 1980 n'étaient pas le fruit d'une crise passagère mais bien le début d'une véritable mutation motivée par la mondialisation et la restructuration du tissu industriel. Dans ce contexte, la participation et la réorganisation du travail sont des facteurs aptes à rendre les produits québécois plus concurrentiels.

Mais pour la Confédération des Syndicats nationaux (CSN) l'État demeurait encore le responsable de la création d'emplois, donc pas question de suivre la FTQ et se faire entrepreneur. En 1985 cependant, le président de la centrale, Gérald Larose, propose une certaine rupture avec les politiques traditionnelles du syndicalisme: il faut investir les lieux de travail et s'engager à fond selon lui, qu'il s'agisse de la gestion des sociétés, des choix d'investissement ou de la qualité de la production. Lors du congrès de 1992, la CSN adopte formellement une politique de participation, ou si l'on veut, un syndicalisme de proposition. C'est que dans une économie ouverte où le secteur public est confronté à l'endettement et le secteur privé aux fermetures d'usines, la priorité devenait pour elle aussi la préservation des emplois. On ne peut plus avoir un rapport frontal ou de confrontation avec les employeurs, il faut plutôt leur faire comprendre qu'il y va de leur intérêt d'améliorer la qualité de vie des salariés. Éventuellement, en 1996, la CSN inaugure son propre fond de capital de risque, le Fondation.

Ce virage du mouvement syndical ne fut pas sans provoquer des remous car il suivait la vague de militantisme sans précédent des années 1970. Pour Jean-Marc Piotte (2000 et 2003) et Daniel Salée (2003 : 38-39) la concertation entre les syndicats et le gouvernement québécois, particulièrement dans le secteur public, suppose une position de faiblesse des premiers et donc un dialogue à sens unique où, étant donné l'existence des rapports de force qui sont toujours présents quoiqu'on en dise, les concessions sont à l'honneur, souvent au nom du nationalisme. Mais la stratégie des syndicats québécois peut également s'interpréter comme une réaction à la déconfiture du syndicalisme états-unien, qui s'était d'abord montré intransigeant face aux stratégies des employeurs pour rétablir leur profitabilité (Lipsig-Mumme, 1993). En élargissant le débat, ils se démarquaient aussi du syndicalisme d'affaires incarné par la centrale AFL-CIO qui s'est pendant longtemps contentée d'une protection exclusive des acquis de son membership. Participer aux instances de consultation permettait aux syndicats, comme le soulignent Denis et Denis (1995) ainsi que Bourque (1998 : 21) de se faire entendre et d'orienter le processus de restructuration de l'économie, en plus d'obtenir une reconnaissance qui dépasse le simple droit d'exister⁵⁵. Et n'oublions pas que le mouvement syndical est demeuré fidèle en grande partie à la philosophie du « deuxième front » lancé par la CSN de Marcel Péro à la fin des années 1960 et qui visait la défense des non-organisés. Cet objectif passait par un élargissement de l'action syndicale vers des domaines à incidence plus sociale comme l'emploi, le salaire minimum, le logement, la sécurité sociale (et plus tard la question nationale), qui dépassent la négociation collective (Larche et Lamarche, 2003; J. Rouillard, 2004 : 160; 176-177).

Aussi, comme le souligne Charest (2004) l'existence des mécanismes québécois de concertation liés au marché du travail constitue un pas important pour qui vise à instaurer une démocratie industrielle où les intérêts des salariés seraient respectés. Des instances innovatrices comme la *Commission des partenaires du marché du travail* (qui s'intéresse à la

⁵⁵ Généralement selon W. Grant (1985 : 24-25) on peut certes faire un lien entre le corporatisme et le « muselage » des travailleurs. Il n'existe par contre aucune preuve qu'ils se trouvent pénalisés au niveau de la distribution générale des revenus; au contraire les avantages sociaux sont plus élevés. En outre, du point de vue de la classe ouvrière, le principal avantage lié au corporatisme demeure la préservation de l'emploi. Enfin, le pouvoir politique accru que les syndicats acquièrent en participant aux instances décisionnelles ouvre la voie à une plus grande démocratie industrielle. Pour le capital en revanche, si à court terme le contrôle des salaires constitue un gain, à plus long terme le droit de gestion unilatéral qui lui revient dans une société libérale se trouve potentiellement menacé.

formation continue) viennent combler un vide qui distingue tous les systèmes décentralisés de relations industrielles comme le nôtre où, à défaut de représentation syndicale, les travailleurs sont confrontés à la seule logique de l'entreprise. De telles instances contribuent à élargir la représentation des salariés en associant aux discussions et au processus de décision des représentants de toutes les catégories. Sur le plan collectif, ce genre d'institution aura permis, dans la foulée de la loi 90 qui imposait à toutes les entreprises de consacrer au moins 1% de leur masse salariale à la formation, de combler partiellement le retard du Québec vis-à-vis la moyenne canadienne⁵⁶.

On peut expliquer cette ouverture du mouvement syndical québécois face à la concertation et aux impératifs de l'accumulation du capital autochtone (comparativement au syndicalisme ontarien par exemple) par le fait qu'il soit davantage identifié ici à la lutte nationale qui transcende les classes face au capital états-unien et canadien anglais. En effet, les ingrédients qui ont favorisé un rapprochement entre les syndicats et l'État québécois existaient déjà dans les années 1970. Le membership des trois principales centrales (surtout la CEQ et la CSN) est en bonne partie employé par celui-ci. Leurs intérêts sont donc liés à ceux du Québec dans ses luttes avec le gouvernement fédéral. Aussi, les questions liées à l'identité québécoise et l'identité ouvrière (qui découlaient de la division ethnique du travail) ont favorisé le développement d'une relation symbiotique des mouvements nationaliste et ouvrier (McRoberts et Postgate, 1983: 172; J. Rouillard, 2004 : 162-163)⁵⁷. Vers la fin des années 1960, les atermoiements de l'Union nationale, qui hésitait à poursuivre la modernisation entreprise par le gouvernement Lesage, ainsi que l'intransigeance du gouvernement fédéral (sous P.E. Trudeau) vis-à-vis de l'autonomie du Québec, ont fini par politiser les questions linguistiques et sociales, au point de faire basculer bien des travailleurs francophones dans le camp souverainiste (McRoberts et Postgate, 1983 : 182; 200-201).

⁵⁶ Un retard existant surtout au niveau de la grande entreprise et qu'on explique par une présence importante des secteurs traditionnels dans l'économie du Québec: ressources naturelles, vêtement, etc. La loi date de 1995 et s'applique à toute entreprise avec une masse salariale d'au moins 250,000\$. En 2003, les libéraux ont dilué le concept en portant le seuil à 1 M\$.

⁵⁷ Marcel Rioux et Jacques Dofny (1962) avaient d'ailleurs qualifié de « classe ethnique » le peuple québécois dans les années 1960, tant celui-ci semblait dépourvu d'une bourgeoisie.

La grande majorité des syndiqués au Québec étant des francophones, les syndicats sont donc partie prenante et concernés par les mouvements d'idées qui bouillonnent au sein de cette collectivité. Si les syndicats québécois ne sont pas affiliés politiquement, il existe tout de même une alliance non-partisane avec le PQ dont plusieurs personnalités sont des syndicalistes ou sensibilisées aux questions sociales. Cette particularité remonte aux années 1970. En effet de nombreux syndiqués, séduits par un programme qui recoupe plusieurs mesures réclamées par le mouvement syndical et las d'attendre un problématique parti des travailleurs, verront dans le PQ l'agent d'un changement politique et social (J. Rouillard, 2004 : 178). De son côté, la nouvelle classe moyenne nationaliste avait besoin de l'appui de la classe ouvrière si elle voulait arriver à ses fins de façon démocratique (McRoberts et Postgate, 1983 : 171)⁵⁸.

La structure industrielle plus fragile, un taux de chômage plus élevé, l'impératif de conserver au Québec une industrie manufacturière viable ainsi qu'un contrôle de l'économie mieux assumé ont aussi alimenté cette attitude plus conciliante entre les classes sociales qu'en Ontario (Murray, 1992 : 54). Enfin, le syndicalisme québécois se démarque au niveau de sa plus grande autonomie vis-à-vis des syndicats internationaux (lire états-unien) et de ce fait il dispose d'une marge de manœuvre plus grande (tableau 5.1). Le cloisonnement des acteurs y est aussi pour quelque chose. Au niveau politique par exemple, la relation intime des syndicats canadiens avec le NPD contribue à éloigner ceux-ci des détenteurs du pouvoir politique, qu'ils soient libéraux ou conservateurs, encore plus depuis que ce parti est marginalisé sur la scène fédérale. Du côté du milieu des affaires, la perspective continentale et la grande proportion de firmes qui sont de propriété états-unienne contribuent à une approche pluraliste de la politique tandis que la mode, visible depuis les années 1990, de recruter des p.-d.g. aux États-Unis pour aligner les stratégies des firmes canadiennes avec le rendement des actions boursières favorise elle aussi une approche plus frontale des relations industrielles (Gindin et Stanford, 2003 : 429).

⁵⁸ Aussi, grâce à une synthèse originale pratiquée par certains intellectuels, le nationalisme a pu se moderniser et se rendre attractif vis-à-vis des forces progressistes québécoises dans les années 1960. Il s'agissait, contrairement aux intellectuels libéraux de *Cité libre*, de conserver le référent national, mais en dépassant le nationalisme rétrograde des élites conservatrices canadiennes-françaises, et de souligner la proximité du combat québécois avec les luttes de libération nationale qui mobilisaient le tiers-monde post-colonial (Dieckhoff, 2000 : 60; Salée, 2003 : 39).

Tableau 5.1: Répartition de l'effectif syndical au Canada selon l'affiliation, 1995 (en milliers)

	Effectif syndical	Affiliation internationale	Affiliation internationale (%)
Canada	3917,4	1131,2	28,9%
Canada hors Québec	2942,2	902,9	30,7%
Ontario	1408,7	499,3	35,4%
Québec	1075,2	228,3	21,2%

Source : Statistique Canada, *L'emploi et le revenu en perspective*, été 1999.

5.5.3.1 Les retombées du virage syndical en termes concrets

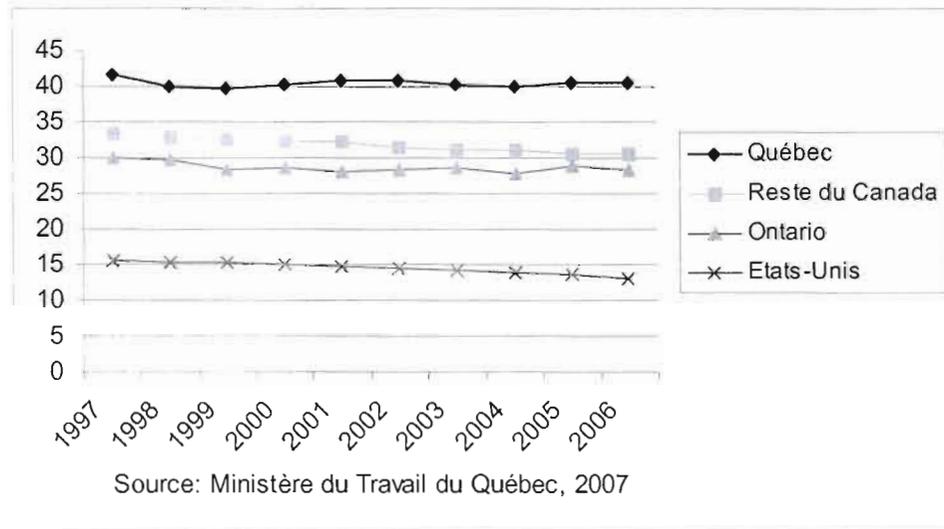
Graefe (2003 : 502) s'inscrit en faux contre l'adhésion du mouvement syndical québécois aux politiques économiques nationalistes qualifiées par lui de « compétitivité progressiste » véhiculées par l'État québécois. Selon lui, seule la bourgeoisie d'affaires a su tirer son épingle du jeu grâce à la modération des revendications ouvrières que cette stratégie implique. Mais le syndicalisme québécois continue de se distinguer à l'échelle nord-américaine avec une forte représentativité et par sa stabilité. Le taux de présence syndicale au Québec fluctue en effet autour des 40% depuis le début des années 1990 (40,5% en 2006). Avec un tel bilan le Québec se classe au premier rang des provinces canadiennes et même de l'Amérique du Nord en matière de syndicalisation. Dans le reste du Canada il est de 30,5%, en Ontario 28,2%, et seulement 13,1 % aux États-Unis (graphique 5.3)⁵⁹.

En termes de résultats législatifs, l'influence du mouvement syndical lors du premier mandat du gouvernement Lévesque se traduisit, comme nous avons vu plus haut, par un train de mesures progressistes. Lors de son deuxième mandat, bien que marqué par quelques conflits dans le secteur public, le gouvernement Lévesque appuya des initiatives comme Corvée-habitation, le FSTQ et la table nationale de l'emploi (Fournier, 1994 : 168). Sous les deux gouvernements Bourassa des années 1980 et 1990 et après le retour au pouvoir du Parti québécois en 1994, les relations furent moins symbiotiques avec le mouvement syndical. Tout de même, il négocia avec le gouvernement Bouchard (1995-2001) les modalités de la lutte contre le déficit, ce qui en atténua les impacts. Ce gouvernement adopta également la

⁵⁹ Ministère du Travail du Québec. *La présence syndicale au Québec en 2006*, juillet 2007.

loi sur l'égalité salariale en 1996 et, de même que le gouvernement Landry (2001-2003), une foule de mesures progressistes sur lesquelles nous reviendrons⁶⁰.

Graphique 5.3: Taux de présence syndicale au Québec, au Canada et aux États-Unis, 1997-2006



5.6 Caractéristiques économiques du modèle québécois : une économie mixte

Le Québec présente quelques particularités sur le plan de ses institutions socio-économiques qui le rapproche des modèles de développement associés au modèle rhénan. Nous avons examiné plus haut la concertation des acteurs. Il existe également une adhésion assez forte de l'opinion publique en faveur des interventions de l'État dans l'économie (R. Bernier et al., 2004). Depuis la Révolution tranquille le type de propriété des entreprises se démarque vis-à-vis du Canada et des États-Unis. En effet, le cœur du modèle québécois de développement est financier, avec un enchevêtrement des entreprises collectives avec les capitaux publics et privés (L. Bernier, 2004 : 111). Le contrôle sur les centres de décision est ainsi plus marqué au Québec qu'ailleurs au Canada tandis que l'emprise des francophones sur

⁶⁰ Une tache à ce bilan positif pour les syndicats demeure la santé et la sécurité au travail où le Québec est en retard par rapport à la majorité des autres provinces quant aux mesures coercitives et à l'inspectariat. Si bien que le taux de fréquence des lésions professionnelles avec arrêt de travail est de 30% supérieur à la moyenne canadienne selon une étude non publiée du professeur Marcel Simard de l'École des relations industrielles de l'Université de Montréal réalisée pour la Commission de la santé et sécurité au travail (*La Presse*, 14 janvier 2002, p. A1).

l'économie québécoise repose sur trois piliers : les entreprises d'État tel Hydro-Québec; les entreprises relevant de l'économie sociale (comme le Mouvement Desjardins ou le FSTQ); les entreprises capitalistes comme Quebecor (Lévesque, 2001 : 13). Ces entreprises entretiennent des rapports étroits entre elles, ce qui en fait des composantes d'une « nouvelle économie mixte » quant à ses formes de propriété. De nombreuses entreprises capitalistes importantes à contrôle francophone sont le résultat d'un effort collectif car elles n'auraient pu croître ou encore demeurer sous contrôle québécois si l'État n'était intervenu avec la CDPQ, le RÉA ou encore les contrats d'Hydro-Québec.

Les syndicats sont engagés dans cette dynamique à travers leur participation au CA de la CDPQ et le financement des entreprises par les fonds de travailleurs comme le FSTQ et le Fondation. Plus récemment, les entreprises de la nouvelle économie soutenues par le capital de risque le sont au Québec principalement avec du capital contrôlé par des entreprises collectives. Selon Lévesque (ibid., p. 15) :

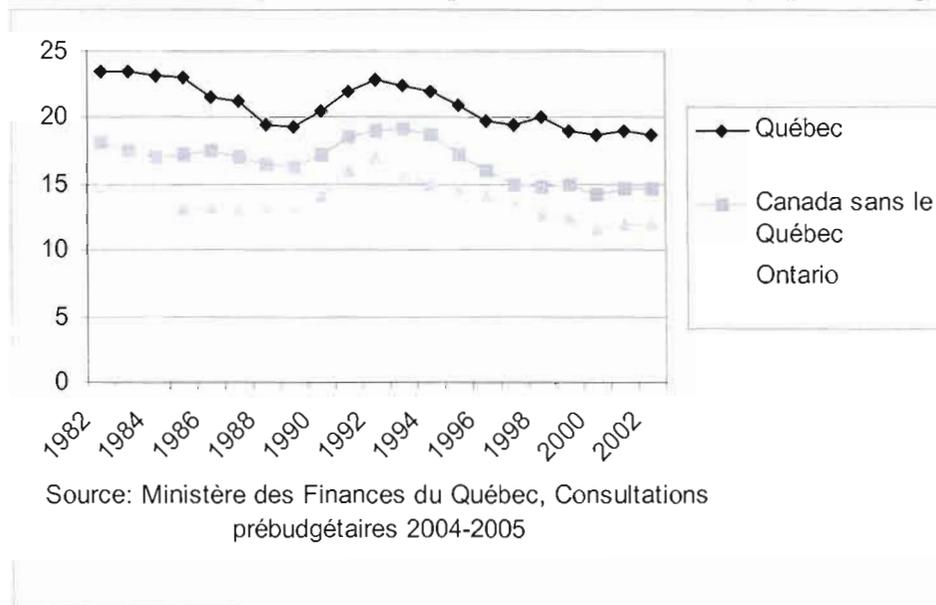
« (...) ces pratiques d'investissement de moins en moins marginales au Québec constituent une inflexion significative par rapport à une financiarisation de l'économie opérant une déconnexion de la finance par rapport à l'économie réelle...Elles révèlent également une nouvelle forme de prise en charge de l'intérêt général...des missions antérieurement assurées exclusivement par l'État le sont désormais par des acteurs collectifs comme le FSTQ ou par un réseau d'acteurs comme c'est le cas des divers fonds développement. »

5.6.1 La présence de l'État au Québec

Le poids de l'État demeure considérable dans l'économie québécoise, du moins en comparaison avec les deux référents habituels que sont l'Ontario ou le reste du Canada (graphique 5.4). La fonction publique occupait 20% de l'emploi total en 2001 contre 16,4% en Ontario et 18,7% au Canada. Pareillement, il y avait au Québec 94 fonctionnaires par 1000 habitants en 2001 contre 82 en Ontario et 91 au Canada (Bourgault, 2004 : 414-415). Mais la taille de l'État québécois demeure dans les normes si on la compare aux autres provinces, hormis l'Ontario et l'Alberta. Elle est semblable à celle de la Colombie-Britannique ou de la Saskatchewan, longtemps gouvernées par le NPD, ou à certaines petites provinces dont la faiblesse de la population signifie que l'effort public n'est pas réparti sur

une population qui permettrait de faire des économies d'échelle (Guay et Marceau, 2004 : 77).

Graphique 5.4: Comparaison de l'évolution des dépenses de programmes entre le Québec et les autres gouvernements provinciaux, 1982-2002 (en pourcentage du PIB)



Il faut savoir aussi que le Québec est aussi responsable, au nom du gouvernement fédéral, de certaines activités comme l'immigration, la main-d'oeuvre et même le registre des armes à feu. Le Québec s'est également donné un contrat social particulier, avec des services uniques à cause de sa spécificité et de son activisme: Régie des rentes, Office de la protection du consommateur, ministère du Revenu, Société de l'assurance automobile, Charte de la langue française, relations internationales, soutien aux artistes, aide juridique, etc⁶¹. Des investissements sont également destinés aux instances de développement local et régional, alors que l'Ontario ne dispose que d'un lointain équivalent pour le nord de la province. Structurellement, les coûts liés au bilinguisme intégral des services publics et les coûts fixes à répartir sur une population moins nombreuse pèsent plus lourdement sur les finances publiques du Québec par rapport à l'Ontario (Bourgault, 2004 : 408-409). Pour jauger de la

⁶¹ C'est donc au niveau des dépenses de l'État pour les programmes sociaux que le Québec se distingue vraiment des autres provinces du Canada, ces dépenses représentant 6,6% de son PIB en 2005 contre 2,9% en moyenne dans le reste du Canada (Montmarquette, 2007 : 26).

place de l'État au Québec il faut donc considérer davantage le qualitatif que le quantitatif. Comme le soulignent un des acteurs du modèle québécois interviewé par Côté et al. (2007 : 13) par la place que l'État occupe au Québec, il se distingue des autres provinces où l'État est essentiellement incarné par le gouvernement fédéral.

Par ailleurs, même si la dette publique du Québec semble alarmante à première vue et sert de prétexte à ceux qui veulent réduire la taille de l'État (tout comme le vieillissement de la population qui nous mènerait vers une impasse fiscale)⁶², son ampleur doit être analysée non pas sur la base de son niveau absolu mais sur son poids relatif dans l'économie. Or, son poids se réduit assez substantiellement par rapport à l'activité économique depuis quelques années (de 52,5% en 1998 à 44% en 2005) ce qui est normal quand le PIB progresse plus rapidement que le taux d'intérêt réel⁶³. Conséquemment les intérêts annuels qui représentaient 17% des recettes budgétaires perçues par Québec en 1998 n'en accaparent plus que 13% en 2005. La bonne tenue de l'économie, la maîtrise des déficits et les intérêts à taux raisonnables se sont conjugués à cet égard.

⁶² L'économiste Marcel Mérette (2002) est moins convaincu que le vieillissement de la population soit si dramatique pour les finances publiques. Selon lui la prospérité relative de la génération des baby boomers, moins dépourvue financièrement que les générations précédentes, se traduira par des rentrées d'impôts pour les gouvernements lorsque, à l'âge de la retraite, ils devront retirer leurs épargnes des régimes de retraite et payer de l'impôt qui était auparavant reporté. Grâce aux revenus nets anticipés par l'État, celui-ci aura la latitude voulue pour faire face à l'augmentation des dépenses de santé et de retraite liées à l'évolution démographique. En outre, une pénurie de main-d'œuvre anticipée et une espérance de vie croissante devraient contribuer à reporter l'âge de la retraite. Béland (2007) montre, lui, que depuis la mise en place du régime d'assurance-maladie du Québec (en 1970) le pourcentage de Québécois âgés de plus de 65 ans a doublé, mais en pourcentage des recettes de l'État, les dépenses du régime ont légèrement reculé.

⁶³ Ministère des Finances du Québec. *Profil économique et financier du Québec*, édition 2005. Selon Sterdyniak et Créel (2006) le déficit zéro requiert un effort prolongé alors qu'il est sans fondement économique. En effet, les pays développés peuvent facilement trouver à se financer grâce à la demande des agents privés qui cherchent à détenir des titres de dette publique - un investissement à risque nul - pour des raisons sécuritaires et de liquidité. Les États-Unis, dont l'économie croît à un rythme respectable malgré une augmentation importante de la dette publique entre 1999 et 2005, montrent qu'il n'y a pas de lien automatique entre un taux d'endettement qui monte et le déclenchement d'une conjoncture difficile.

5.6.2 Le capital étatique (les sociétés d'état à vocation économique)

La création d'instruments étatiques d'intervention dans l'économie était une priorité des promoteurs de la Révolution tranquille. L'objectif était à deux volets selon L. Bernier (2004 : 106). D'abord, créer des îlots administratifs autonomes sur le plan décisionnel, alors que les ministères étaient inféodés aux grandes compagnies étrangères oeuvrant dans les ressources naturelles. Ensuite, cette relative indépendance permettait qu'une partie de la croissance économique soit tributaire d'entreprises dont les centres de décision étaient installés au Québec. Des initiatives marquantes furent la nationalisation des entreprises privées d'énergie électrique en 1962 (et la transformation d'Hydro-Québec en un véritable catalyseur de l'économie québécoise) ou encore la création de la Caisse de dépôt. Avec ces deux institutions, d'autres s'ajoutèrent au début des années 1960, comme la SGF puis dans les années suivantes un ensemble de sociétés publiques aux mandats les plus divers comme Investissement Québec (ex-SDI), les sociétés Innovatech régionales, les centres locaux et les organismes régionaux de développement, la Société des Alcools, Loto-Québec, la Société immobilière du Québec, et plus d'une centaine de sociétés et autres agences⁶⁴. L'État québécois est ainsi présent, directement ou indirectement, à titre d'entrepreneur,

⁶⁴ Ici l'influence française fut importante. L'ouverture de la Délégation du Québec à Paris en 1961, la conclusion d'une entente avec l'ÉNAP pour l'accueil de stagiaires québécois, et l'impulsion donnée aux échanges bilatéraux par le Général De Gaulle contribuèrent à ce que la réforme de l'administration publique du Québec fut marquée par l'expérience française (Balthazar, 2003/2004 : 7). C'est alors la grande période du plan : « Il en ressort que la Révolution tranquille dotera du Québec d'un État à la française, c'est-à-dire cartésien, centralisé et s'appuyant sur la planification bureaucratique » (Duchesne, 2001). Le spécialiste James Iain Gow est plus nuancé (1997 : 253-254; 257). Selon lui l'influence française sur les mécanismes de l'administration publique québécoise existe, mais il ne faut pas confondre l'adoption d'une terminologie empruntée à la France : ENAP, Caisse de dépôt, le code civil, etc. avec un alignement sur ses méthodes et objectifs (qui sont plus dirigistes). En fait, ce qui distinguerait le Québec, c'est le mariage de cette influence avec des éléments empruntés aux systèmes états-unien et britannique, ainsi qu'au gouvernement fédéral et aux autres provinces, qui seront par la suite adaptés à son contexte particulier. Soulignons tout de même que le modèle français visait, comme au Québec, à surmonter l'insuffisante modernité de l'appareil de production, un facteur dans les deux invasions de la France par l'Allemagne dans la première moitié du 20^e siècle. Le retard français se traduisait par une économie encore trop rurale, avec de petites entreprises à la technologie surannée. Au sortir de la guerre, face à une bourgeoisie discréditée, l'État keynésien fut le principal moteur de la modernisation. Celui-ci fut porté par une génération de hauts fonctionnaires, une partie du patronat et par les syndicats ouvriers (Bauchet, 1966; Rosanvallon, 1990; E. Cohen 2005 : 340-344).

d'investisseur, de prêteur, de caution ou de conseiller, dans maints secteurs de l'économie et dans quelques milliers d'entreprises⁶⁵. Bien que les missions des sociétés d'État aient évolué avec les années, leur culture organisationnelle a pris forme avec le néo-nationalisme de la Révolution tranquille et c'est de là, ce mythe fondateur, qu'elles tirent encore leur légitimité selon L. Bernier (2003 : 238). Si bien qu'aujourd'hui encore, il est difficile d'en remettre en question l'existence ou la pertinence.

En comparaison, l'Ontario s'en est beaucoup remise à l'improvisation et au laisser-faire⁶⁶ si bien que le contrôle de l'économie s'est relâché (Watkins, 2003 : 12-13). Sous le gouvernement Harris (1995-2004), la stratégie ontarienne consistait à mettre en place un climat commercial favorable (réduction de la taille de l'état, des impôts et de la réglementation), aux investisseurs privés (Raynauld et Raynauld, 1999 : 94; Clarkson, 2002 : 270-277; Charron, 2004 : 185). Les seuls avantages pour un investisseur d'aller en Ontario s'appliquaient essentiellement à l'ensemble du Canada, soit un dollar canadien longtemps sous-évalué et le système public d'assurance-maladie. La position relativement privilégiée de l'Ontario sur l'échiquier canadien, avec son économie prospère et diversifiée ainsi que son influence prépondérante sur les politiques macroéconomiques et industrielles du gouvernement fédéral⁶⁷ y rendent moins pressante l'intervention du gouvernement provincial

⁶⁵ L'intervention du gouvernement du Québec auprès des entreprises, ce qui comprend les mesures budgétaires comme les subventions, les mesures fiscales comme les crédits d'impôt et les participations des sociétés d'État, atteignait 5,2 G\$ en 2004, soit la moitié de l'aide totale offerte par les provinces. L'Ontario venait en deuxième place avec 2,2 G\$ (Mark Milke. *Corporate Welfare : A \$144 Billion Addiction*, Vancouver, The Fraser Institute, novembre 2007, p. 9).

⁶⁶ Le contraste entre le laisser-faire ontarien (malgré certains programmes conjoncturels) et l'approche plus cohérente du Québec inc. s'explique historiquement selon Clarkson (2002 : 264) par la structure industrielle ontarienne basée sur des filiales états-uniennes où la rotation des dirigeants fut un obstacle à l'établissement de liens étroits entre le monde des affaires et les pouvoirs publics. De plus, la province s'étant peu ou pas impliquée dans l'octroi de crédits ou d'incitatifs aux entreprises, elle eut forcément moins d'influence sur leurs orientations. Le gouvernement du NPD au pouvoir entre 1990 et 1995 tenta d'intervenir avec plus d'énergie dans l'économie, mais l'hostilité du monde des affaires empêcha d'établir un consensus (ibid., p. 265-270).

⁶⁷ Comme le souligne l'expert en administration publique Donald Savoie de l'Université de Moncton, le parcours universitaire des hauts fonctionnaires influence leur vision des choses. Or 22 des 32 sous-ministres en titre à Ottawa en 2006 étaient passés par le système universitaire ontarien contre 5 au Québec, 2 en Alberta et 3 dans les autres provinces. Ces sous-ministres ont beaucoup de pouvoir et influencent grandement la machine gouvernementale. En outre, jamais un francophone n'a été nommé sous-ministre des Finances depuis 1867, Bay Street détenant un monopole sur ce poste qui donne accès aux cordons de la bourse (Alec Castonguay. « Rouges les mandarins de l'État? », in *Le Devoir*, 28 avril 2006, p. A1; Alec Castonguay. « Pouvoir sous influence », in *Le Devoir*, 28 avril 2006, p. A2).

(Klassen et Schneider, 2003 : 22-23; Clarkson, 2002 : 260). Notons toutefois qu'avec l'arrivée au pouvoir des libéraux provinciaux en 2004, le gouvernement ontarien a remis en question certaines idées reçues. Plusieurs centaines de millions de dollars furent prêtés ou octroyés aux industries manufacturières, en sus de programmes ciblés pour les secteurs de l'automobile, de la forêt et la production de jeux vidéo⁶⁸. Le gouvernement McGuinty a même injecté 90 M\$ pour démarrer un fond de capital-risque avec des fonds de pension et des institutions financières pour aider les jeunes entreprises⁶⁹.

Si au Québec les critiques formulées à l'endroit des programmes d'aide aux entreprises font valoir que la province continue d'attirer des investissements à un rythme inférieur à sa part dans la population canadienne, certains intervenants du milieu trouvent cet argument réducteur. En effet, l'importance de l'économie ontarienne génère tout naturellement plus d'investissements du simple fait des agrandissements ou des modernisations d'usines. Par contre, le Québec affichait au tournant du millénaire une performance plus enviable quant aux nouveaux projets d'investissement. Les programmes du gouvernement avaient rendu le climat d'investissement au Québec plus compétitif qu'en Ontario pour ce qui est d'attirer de nouvelles implantations industrielles, ou *greenfield investments* dans le jargon financier (Desrosiers, 2001; Froment, 2003). Par contre, l'utilisation d'incitatifs soulève naturellement la question de leur utilité et de leur rentabilité⁷⁰.

⁶⁸ Presse canadienne. « L'Ontario à la défense de ses industries », in *La Presse Affaires*, 17 décembre 2005, p. 4; Presse Canadienne. « L'Ontario accorde 220 millions au secteur forestier », in *Le Devoir*, 23 février 2006, p. B5; Martin Vallières. « Industrie des jeux vidéo : L'Ontario bonifie ses crédits d'impôts », in *La Presse Affaires*, 1^{er} avril 2006, p. 5.

⁶⁹ Karen Howlett. « Ontario Launches Venture Capital Fund », in *The Globe and Mail*, 14 novembre 2007.

⁷⁰ Soulignons qu'aux États-Unis il existe, en plus des programmes d'aide aux entreprises du gouvernement fédéral, quelques centaines de programmes de subventions directes et indirectes offerts par les États fédérés. De plus on compte, à l'échelle locale, environ 80 000 organismes de développement économique (Lee, 2005). Pour Charron (2004 : 188-190) et S. Cohen (2007 : 165-168) l'utilité de ces programmes apparaît au début ou à la fin du processus de décision. Ils permettent ainsi de pallier à certaines déficiences que connaissent des territoires : dotation en ressources, développement du capital humain, modernisation du capital physique, etc. Ou encore de signaler à l'esprit des investisseurs l'existence de lieux qui, de prime abord, ne vont pas de soi. Quand l'investisseur aura finalement cerné les sites les plus intéressants, les incitatifs peuvent là aussi faire pencher la balance.

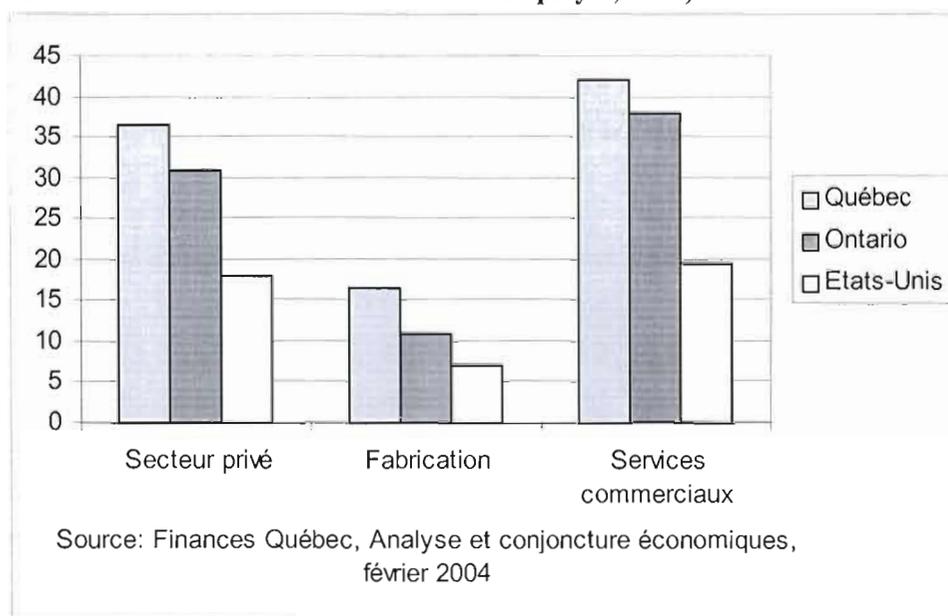
Nous avons déjà abordé les limites du financement de l'activité productive par des marchés financiers concernés avant tout par les rendements élevés à court terme. Nous avons également souligné que l'information asymétrique nuit aux investissements dans les PME et les régions périphériques par rapport aux grandes firmes et aux centres financiers. Ces facteurs militent en faveur de l'intervention des gouvernements (et une présence importante du capital associatif) pour canaliser l'épargne vers les activités productives, sinon ces capitaux seraient aspirés par les grands centres et les coûts du capital deviendraient alors plus élevés. Un des problèmes les plus répandu chez les petites et moyennes entreprises, au Québec comme ailleurs, est la sous-capitalisation, c'est-à-dire un manque chronique de liquidités. Cela ne veut pas dire qu'elles sont en difficulté. Une petite entreprise peut survivre très longtemps en dégageant des profits après avoir équilibré ses comptes recevables et payables. Même si elles parviennent à déclarer des profits cependant, les petites entreprises sous-capitalisées sont perpétuellement en quête de financement. Si bien que tout projet d'expansion, d'acquisition, d'agrandissement ou de modernisation devient laborieux. Le Québec, une économie de PME (graphique 5.5) qui est de surcroît marginalisée sur les plans politique, culturel et linguistique, remplit bien des conditions justifiant certaines interventions.

Par ailleurs, avant la Révolution tranquille et la constitution de la Caisse de dépôt, on sait comment les syndicats financiers anglophones pouvaient exercer leur chantage sur les politiciens québécois en manipulant le cours des obligations à l'approche des élections ou immédiatement après (Duchesne, 2001). Plus récemment, Rosaire Morin (1996) et d'autres encore comme Peter C. Newman (1998 : 366-367) ou Pierre Fortin (Dugas, 1999) ont souligné comment les financiers de Bay Street à Toronto, là où sont concentrés la plupart des capitaux privés du Canada, ont un biais défavorable envers l'investissement au Québec (d'où le terme *Quebec discount*, signifiant que les actions des firmes québécoises sont transigées à un prix inférieur à leur valeur réelle)⁷¹. Le préjugé politique défavorable des marchés

⁷¹ Trois raisons sont fréquemment avancées pour expliquer ce genre d'écart: les raisons techniques d'abord, voulant que la présence d'un actionnaire public important, avec des préoccupations socio-politiques, soit un repoussoir pour des actionnaires voulant maximiser le rendement. Par exemple, s'il est exclu qu'une entreprise soit assujettie à une acquisition. Pour d'autres, les raisons sont politiques, les investisseurs canadiens-anglais manifestant des préjugés ou de l'ignorance face à l'économie et les entreprises québécoises. Une autre raison évoquée est le biais défavorable des grands centres

financiers n'est pas unique au Québec, il est identifié par Hebb (2001 : 8) comme une des grandes défaillances du marché (market failure) dans le contexte nord-américain. Aux États-Unis par exemple, les régions à plus forte densité syndicale attirent moins les investisseurs. Pour surmonter les asymétries d'information et les préjugés, il est donc nécessaire de mettre sur pied des véhicules de placement (comme les fonds de travailleurs) ayant accès à des informations qui ne circulent guère dans les milieux financiers traditionnels⁷². Ces instruments réduisent les coûts de transaction de l'investissement, en plus de créer des niches sur le marché.

Graphique 5.5: Proportion d'établissements de petite taille (en % de l'emploi total se trouvant dans les établissements de moins de 20 employés, 2000)



financiers pour tout ce qui est régional. Ainsi, les sociétés des provinces atlantiques seraient pénalisées au même titre que les québécoises par le désintérêt des analystes et des investisseurs torontois (Barbe, 2004).

⁷² L'information asymétrique pénalise les emprunteurs locaux qui n'attirent pas l'attention des analystes financiers ou des agences de crédit à cause de leur taille. Les banques locales en souffrent également car elles doivent capitaliser leurs investissements par l'entremise du marché monétaire où leur cote de crédit détermine le taux d'emprunt. Étant donné qu'elles servent avant tout des PME, qui ont peu ou pas de visibilité, leur cote en est affectée. Ces institutions ne peuvent donc survivre à armes égales sans aide réglementaire et c'est pourquoi à travers le monde les gouvernements infra nationaux ont réagi en protégeant les marchés de ces institutions et leur ont accordé des avantages fiscaux ou des garanties de crédit. Ces politiques visent à créer un certain équilibre avec les institutions financières les plus importantes (Verdier, 2001 : 10).

Quatre organismes publics ont été particulièrement actifs au Québec dans la prise de participation et l'investissement avec l'entreprise privée : la Caisse de dépôt, la SGF, les Innovatech (jusqu'à récemment) et Investissement Québec. Mais l'interventionnisme du gouvernement a pris une nouvelle forme dans les années 1990. À l'exception d'Investissement Québec et de la Caisse de dépôt, l'action est constituée essentiellement d'une prise de participation, d'un partage du risque, avec un impératif de rendement. Des programmes de crédits d'impôt ciblés contribuent également à transformer l'aide gouvernementale, auparavant plus directe. Ce volontarisme plus discret relève en partie d'une approche moins hiérarchique de la politique industrielle, en plus de tenir à distance les tribunaux et autres organisations du commerce international qui réprouvent les interventions trop directes.

L'élection du gouvernement Charest, aux idées bien arrêtées sur la justesse de l'interventionnisme en économie, remettait en question la vocation, la portée et même l'existence de certains de ces outils d'intervention, inaugurant une ère d'incertitude (Boismenu et al., 2004 : 132-137). Il a ordonné, en juin 2003, un moratoire sur tous les instruments d'intervention économique (REA, Bio-Levier, SPEQ, SGF, Innovatechs, Investissement Québec) et limité les crédits d'impôt à la recherche. De plus, la CDPQ a fermé son département d'investissement direct dans la biotechnologie. Aussi, le rapport du Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque, dit le « Rapport Brunet », rendu public en décembre 2003, recommandait de revoir l'interventionnisme de l'État dans ce secteur afin de laisser une plus grande place au secteur privé, garant d'une plus grande discipline de marché selon les auteurs (tous liés au secteur privé). Il critiquait à cet égard le fait que Québec finance 70 % du capital de risque investi sur son territoire, soit 3,6 milliards \$ directement par l'entremise de la SGF, Investissement Québec et les quatre sociétés Innovatech, et un milliard en crédits d'impôt attachés aux fonds fiscalisés. Cette place prépondérante des fonds publics ou fiscalisés aurait mené à une surenchère entre eux, ce qui gonflait de manière artificielle la valorisation des entreprises et contribuait à éloigner les capitaux privés. À titre de comparaison, la part du gouvernement ontarien dans le capital de risque était de 30 % et de 25 % dans les États américains voisins. En outre, on déplorait que le capital étranger compte pour 40 % de ces investissements en Ontario contre seulement

10 % au Québec. Le rapport Brunet suggérait d'inverser la proportion et de faire passer la contribution du privé à 70 % du capital de risque disponible, comme en Ontario, de façon à ce que le marché se rétablisse lui-même⁷³.

Mais dans la pratique, ce gouvernement dut faire preuve d'un certain pragmatisme et ses agences continuent d'agir comme leviers pour favoriser l'investissement privé, même si elles se gardent d'assumer les risques. Certaines sociétés comme la SGF et Investissement Québec ont vu leur mission recentrée et leurs budgets réduits, la CDPQ est dorénavant plus indépendante vis-à-vis du gouvernement, et des programmes comme le RÉA furent modifiés, mais leur existence n'est pas remise en question⁷⁴. Dans le budget de 2005-2006, on a également inauguré des programmes qui rétablissent en quelque sorte ceux qui furent coupés précédemment : plusieurs dizaines de millions étant consacrés à un Fonds d'investissement économique en région (qui doit pallier à la timidité du secteur privé vis-à-vis des entreprises en démarrage)⁷⁵, à la recherche et développement (augmentation du crédit d'impôt R&D pour les PME, qui profitera surtout aux biotechs), pour la concrétisation de quelques projets créateurs d'emplois dans les technologies de l'information, et pour le soutien aux communautés forestières (Kheiriddin, 2006 : 3).

Aussi, Québec a augmenté la marge de manœuvre des fonds de capital de risque à caractère public⁷⁶ comme le FSTQ, le Fondation ou Capital régional et coopératif Desjardins, qui peuvent désormais investir dans des projets de plus grande envergure, laissant poindre que la transition vers le privé sera assurée en bonne partie par le capital associatif. Comme le souligne Lévesque (2004 : 25), les fonds privés de capital de risque font un

⁷³ Par contre, reconnaît-on, les étapes d'amorçage et de démarrage devraient bénéficier de mesures pour inciter les fonds privés à investir, eux qui hésitent traditionnellement à s'impliquer à ce stade.

⁷⁴ Une exception fut la privatisation d'Innovatech du Grand Montréal.

⁷⁵ Mais en demandant au secteur privé de s'impliquer dans ce fonds (FIER) le rendement devient un critère aussi - sinon plus - important que le développement. Ce qui, selon un rapport non-publié de la firme SECOR effectué pour le ministère du Développement économique et Régional et de la Recherche, a provoqué une pénurie de fonds pour certains créneaux, dont les jeunes pousses des NTIC (Hélène Desmarais. « Le temps d'agir : le marché actuel de capital de risque est inefficace à financer l'amorçage d'entreprises technologiques au Québec », in *La Presse*, 30 janvier 2008, p. A18; François Desjardins. « Capital de risque : une mystérieuse étude SECOR à Raymond Bachand demande à Québec d'agir », in *Le Devoir*, 31 janvier 2008, p. B1; François Desjardins. « Le capital de risque fond à vue d'œil », in *Le Devoir*, 13 août 2008, p. B3).

⁷⁶ Dans le sens où les contribuables leur confient leurs épargnes en retour d'avantages fiscaux.

écrémage du marché en ne ciblant que les projets dont le rendement sera estimé supérieur à 20%. Le taux de sélection des entreprises est donc fort limité, à peine 5%. À l'opposé, les fonds de développement, les fonds fiscalisés et les programmes gouvernementaux ont un taux de sélection beaucoup plus élevé puisque leur objectif principal n'est pas la rentabilité mais plutôt le développement socio-économique et qu'ils évaluent l'ensemble des retombées liées à leurs investissements (création d'emplois, augmentation du volume de production et des revenus fiscaux, maintien de l'activité dans les territoires en périphérie, etc.)⁷⁷.

On notera enfin que pendant la campagne électorale de l'automne 2008, tenue dans un contexte de récession et de crise financière mondiale, le PLQ promettait de garantir des prêts aux entreprises avec une enveloppe additionnelle disponible de 1 milliard \$ et aussi d'augmenter de 1 milliard \$ le capital investi par la SGF dans les entreprises actives au Québec. Ceci suite aux plus importantes interventions publiques de l'histoire économique, c'est-à-dire la prise de contrôle par le gouvernement des États-Unis des deux géants du crédit hypothécaire Fannie Mae et Freddie Mac ainsi que l'injection de quelques centaines de milliards \$ dans le capital des banques commerciales fragilisées par la crise des prêts hypothécaires à risque. Pilotée par une administration républicaine très à droite, cette stratégie remettait en question les idées néolibérales au sujet du rôle des gouvernements pour activer une économie.

5.6.2.1 La Caisse de dépôt et placement du Québec

La Caisse de dépôt est née en 1965, lorsque le Québec se retire du Canada Pension Plan. Cette décision répondait d'une volonté du Québec de se doter de sa propre Régie des rentes (RRQ), tandis que les autres provinces créaient un fonds commun, le Régime de pension du Canada (RPC). La CDPQ, où furent consolidés des fonds publics disparates,

⁷⁷ Voir aussi à ce sujet : Solidarité rurale. *Vers la perte d'un outil de développement pour le monde rural, mémoire au sujet du Rapport Brunet remis au Ministère du développement économique et régional*, Nicolet, février 2004; Confédération des syndicats nationaux (CSN). *Mémoire sur le rapport du Groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque présenté à la Commission sur les finances publiques*, Montréal, février 2004; Chantier de l'économie sociale. *Capital de risque et développement des régions : la nécessité de soutenir une économie plurielle, mémoire présenté à la Commission des finances publiques de l'Assemblée nationale*, Montréal, février 2004.

servira non seulement de levier économique en permettant une prise de contrôle collective sur la propriété des entreprises québécoises, mais de plus ses activités sur les marchés financiers cassera le poids du syndicat financier sur les décisions politiques du gouvernement. Avec un seuil de tolérance plus élevé au risque lié à son mandat, elle va également encourager le développement des PME québécoises. C'est notamment sous la direction de Jean Campeau (1980-1990) que la CDPQ, plutôt que se contenter de n'être qu'un simple actionnaire, est devenue un partenaire actif des entreprises dans lesquelles elle investit. Avec les années, elle deviendra une source importante de financement pour toutes les entreprises du Québec, à toutes les étapes de leur développement. En principe, la CDPQ suit les règles du marché et n'offre pas de subventions. Par contre, elle peut concevoir des montages financiers, obtenir le concours d'autres sociétés d'État et conclure des alliances stratégiques pour rentabiliser ses prises de participation au capital-action de certaines entreprises (Raynauld et Raynauld, 1999 :127).

Dans un objectif de développement économique, elle se retrouve souvent actionnaire à hauteur de 20 à 30 % dans ses placements négociés de gré à gré avec l'actionnaire principal qui se lie au moyen d'une convention contraignante. La Caisse possède alors une « minorité de blocage » soit un bloc d'actions assez élevé pour empêcher le changement de propriété d'une entreprise. Souvent ces placements négociés ont été réalisés avant l'inscription de l'entreprise en Bourse, mais parfois la Caisse reste liée à l'actionnaire principal même après l'ouverture de son capital. Ce type de convention nuit au cours de l'action en rendant improbable une OPA⁷⁸.

⁷⁸ La nouvelle administration avait l'intention de limiter, sans effacer, cette pratique. Avec 3,5 % de la capitalisation mondiale, le marché canadien reste trop petit pour adopter la même ligne de conduite que les portefeuilles institutionnels états-uniens. Ceux-ci s'empêchent de détenir un bloc d'actions (5% du capital) qui leur donne un statut d'initié et les oblige donc à divulguer publiquement leurs activités. Au Canada, pour être initié un actionnaire doit au minimum avoir en sa possession 10 % des actions ou détenir une convention d'actionnaires. Donc, la CDPQ conserve des principes qui vont à contre-courant du consensus des milieux financiers sur les questions de gouvernance : d'abord elle n'est pas contre l'existence des actions à droit de vote multiple dans la mesure où celles-ci constituent une barrière à la vente de fleurons de l'économie québécoise. La Caisse a également une position ambiguë au sujet de la séparation des postes de président du conseil et de chef de la direction. Finalement, la Caisse est contre le fait d'avoir un régulateur unique des marchés financiers au Canada qui serait basé à Toronto, un accroc potentiel aux compétences du Québec (Rudy Le Cours. « La Caisse, sauce H-P »),

Si le poids de la CDPQ dans l'économie du Québec⁷⁹, ses liens avec le gouvernement (elle est sous la responsabilité du ministre des Finances) ainsi que ses rendements furent vertement critiqués ces dernières années, l'économiste Pierre Fortin fait ressortir l'importance pour une entité comme le Québec de pouvoir compter sur un opérateur financier d'envergure comme la Caisse (cité in Bérubé, 2000). En effet sa présence à l'étranger donne aux entreprises québécoises un accès privilégié au réseau de partenaires internationaux de la Caisse. Ces réseaux d'information et de communication sont devenus les matières premières de l'économie. Or ils n'existaient pas, à l'époque, dans l'économie québécoise, largement dominée par les Canadiens-anglais. Malgré sa maturité économique donc, et contrairement à ce qu'affirment d'autres observateurs (Suret, 1994) qui croient le secteur privé québécois capable de prendre la relève des organismes associatifs et publics, le Québec pourrait difficilement se passer de la CDPQ⁸⁰. Un autre facteur qui milite en faveur de la CDPQ est sa taille, unique au Québec, qui se veut un avantage précieux sur les marchés financiers internationaux où plusieurs transactions ne se font plus désormais qu'entre gros joueurs, surtout dans les placements privés ou dans l'immobilier qui sont appelés à occuper une place de choix dans les portefeuilles vu les rendements modestes escomptés des obligations et des actions (plombés par les bas taux d'intérêts et la saturation). Sa dimension et sa capacité de mobiliser des capitaux, lui permettent, du reste, d'intervenir lors de transactions impliquant des géants et dont les conséquences sur l'économie du Québec seraient importantes. Ce type de levier n'est pas sans importance pour une petite économie qui ne dispose pas de tous les instruments d'un pays souverain. Cette dimension de la Caisse, bien appuyée par le p.-d.g. actuel H.-P. Rousseau⁸¹, va donc à l'encontre des espoirs de certains critiques comme Pierre

in *La Presse*, 16 mars 2003, p. C1; Sophie Cousineau. « Derrière les portes closes », in *La Presse Affaires*, 16 février 2006, p. 1).

⁷⁹ La CDPQ constitue le plus gros joueur des marchés financiers canadiens avec ses 237,3 milliards \$ d'actifs sous gestion au 31 décembre 2006 : 143,5 G\$ d'actifs des déposants; 64,4 G\$ d'actifs financés par emprunt et 29,4 G\$ de biens administrés pour des clients (CDPQ. *La Caisse en 2006*, Montréal, 22 février 2007). Elle peut donc se permettre de monnayer son appui, au grand dam des partisans de l'efficacité des marchés.

⁸⁰ À ceux qui laissent entendre que l'entrepreneurship québécois est devenu assez mature pour se passer de l'aide publique, Gauthier (2002 : 43-44) objecte que si les grandes entreprises québécoises peuvent paraître imposantes à l'échelle canadienne, elles demeurent plutôt modestes vis-à-vis des gros joueurs internationaux et donc toujours vulnérables dans un contexte de consolidation.

⁸¹ Gérard Bérubé. « La mission de la CDP n'est pas dénaturée, pour Henri-Paul Rousseau performance ne s'oppose pas au développement », in *Le Devoir*, 17 décembre 2003, p. B1; Jean-Paul Gagné. « La Caisse de dépôt doit payer cher pour attirer les talents », in *Les Affaires*, 25 mars 2006, P. 14

Arbour⁸² Claude Castonguay⁸³ ou encore le PLQ (lorsqu'il était dans l'opposition) qui voudraient bien voir diminuée l'influence de la Caisse dans l'économie québécoise en la scindant en deux ou trois organismes de gestion de taille plus modeste.

Enfin, une autre facette de l'interventionnisme de la CDPQ au cours des années 1990 fut la croissance de ses mandats et le soutien accordé aux maisons de placement québécoises pour mousser le statut de Montréal comme place financière internationale, à l'encontre du mouvement de concentration de la gestion financière qui, au Canada, favorisait Toronto et donnait lieu à ce que Rosaire Morin (1996) appelait la « déportation » de l'épargne québécoise⁸⁴. Dans son budget de 1998, le gouvernement du Québec avait alors encouragé, par le biais de crédits d'impôt, le démarrage de fonds communs gérés et administrés au Québec et la Caisse avait participé à cette consolidation par une foule d'acquisitions. Pour toutes sortes de raisons, dont l'effondrement des marchés boursiers entre 2000 et 2002, les grandes pertes enregistrées par les sociétés de fonds et le recentrage de la nouvelle direction de la Caisse (qui ne veut plus détenir d'intérêts majoritaires) cette stratégie de créer des filiales de gestion spécialisées n'a pas fait long feu. Par contre, il est permis de penser que les politiques proactives du gouvernement québécois ont contribué à maintenir une industrie financière digne de ce nom au Québec. C'est ainsi qu'entre 1997 et 2004, le secteur québécois des valeurs mobilières a connu une croissance de son PIB de 13,4% par année, de loin la meilleure performance des provinces canadiennes⁸⁵. Cela contribua à ce que l'indice de concentration géographique de l'industrie des services financiers ne fléchisse que légèrement au Québec entre 1984 et 2004, le mouvement naturel de concentration vers l'Ontario s'effectuant davantage aux dépens de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

⁸² Pierre Arbour. « La Caisse de dépôt et placement du Québec : un bas de laine trop grand ? », in *Le Devoir*, 10 avril 1995, p. A9.

⁸³ Hélène Baril. « Castonguay estime que c'est le temps de moderniser la Caisse », in *La Presse*, 18 mai 2002, p. E2.

⁸⁴ Dans son étude, Morin démontrait que les firmes québécoises ne géraient que 4 % de l'actif canadien des fonds communs, même si les Québécois souscrivaient 20 % des montants placés. De plus, ces fonds n'investissaient que 5 % de leurs actifs au Québec.

⁸⁵ *Portrait statistique de l'évolution récente de l'industrie des services financiers au Québec : comparaison interprovinciale des principaux indicateurs économiques*, Québec, Institut de la statistique du Québec, 17 mai 2006.

Une gestion plutôt agressive du portefeuille de la Caisse se retourna contre elle avec l'éclatement de la bulle technologique, ce qui donna une occasion inespérée aux critiques de revenir à la charge pour exiger l'abolition du mandat plus politique qui consistait à encourager le développement économique. Plusieurs départs au sommet, de même qu'un repli de l'institution vers une mission axée davantage sur le rendement que le développement économique (sans l'évacuer complètement) en furent le résultat (Siela, 2005)⁸⁶. Des craintes se sont exprimées que le CDPQ en vienne à restructurer son portefeuille au détriment du Québec. Toutefois, comme l'explique Pierre Fortin⁸⁷ cela est peu probable du simple fait de l'avantage inhérent au « capital de proximité », c'est-à-dire l'accès privilégié à l'information dont la Caisse dispose sur son territoire pour accéder prioritairement aux projets les plus intéressants. En 2005 la Caisse s'est impliquée dans quelques transactions majeures dont les projets d'expansion de Rona; le rachat des parts de Gaz métropolitain détenues par Hydro-Québec et l'acquisition de Bombardier produits récréatifs. Devant certaines critiques laissant entendre que la Caisse se désintéresse du Québec, la direction répond que ses placements sont sur-pondérés au Québec, où elle détient 38 G\$ d'actifs sur les 227 G\$ qu'elle administre. Certes, la proportion investie au Québec a baissé ces dernières années, mais c'est en raison de la croissance plus rapide de l'actif total. Du reste, la Caisse souligne qu'elle n'est plus seule sur son territoire depuis l'arrivée du FSTQ, du Fondaction, des fonds de développement Desjardins et de la Banque de développement du Canada, tandis que la SGF et Investissement Québec sont là pour aider les industries en difficulté⁸⁸.

⁸⁶ Le libellé de la loi 78 modifiant la Loi sur la Caisse de dépôt dit clairement que la Caisse aura pour mission de recevoir des dépôts et « de les gérer en recherchant le rendement optimal du capital des déposants dans le respect de leur politique de placement *tout en contribuant* au développement économique du Québec ». Ce dernier volet est donc secondaire. Certains, au PQ et même l'ex-ministre des Finances du PLQ Yves Séguin, auraient voulu accorder une importance égale au développement économique en remplaçant le libellé « tout en contribuant » par « et de contribuer », mais l'entourage du PM Charest s'y est opposé. En outre, la présence statutaire des grandes centrales syndicales, du mouvement Desjardins et du sous-ministre des Finances fut éliminée pour qu'un plus grand nombre d'administrateurs « indépendants » issus du secteur privé puissent y trouver leur place (Robert Dutrisac. « Priorité au rendement à la Caisse de dépôt », in *Le Devoir*, 14 décembre 2004, p. A1).

⁸⁷ Pierre Fortin. « À Fond la Caisse ! », in *L'actualité*, 15 avril 2005, p.62.

⁸⁸ Caisse de dépôt et placement du Québec, *Rapport annuel 2006*, p. 131-136; Assemblée nationale du Québec, 38^e législature, 1^{ère} session, *Journal des débats*, « Commission des finances publiques », 28 novembre 2007; Robert Dutrisac. « La Caisse n'empêchera pas les prises de contrôle étrangères », in *Le Devoir*, 24 avril 2008, p. B1.

Face à l'abondance des capitaux mis à la disposition des grandes firmes sur les marchés canadiens, la Caisse cherchera donc à exploiter davantage les « zones d'inefficacité » dans les marchés de capitaux, c'est-à-dire le financement des PME, le capital de risque et le capital de transition. Ne pouvant être spécialiste dans tous les secteurs, la Caisse a aussi délégué certains mandats à des partenaires afin de réduire les risques et diversifier ses placements (Descôteaux, 2007a). Par exemple, en voulant se donner un rôle de catalyseur dans l'industrie, la CDPQ a participé, avec des investisseurs étrangers, à la mise sur pied de trois fonds de capital de risque en 2005 avec pignon sur rue à Montréal.

5.6.2.2 La Société générale de financement

La SGF, surtout connue pour attirer les investissements étrangers au Québec et aider les entreprises québécoises qui veulent prendre de l'expansion, intervient elle aussi de façon très significative sur les marchés par des investissements en capital-action. Elle a évolué au cours des années en fonction des besoins du Québec et des tendances de l'économie mondiale. À ses débuts dans les années 1960, la SGF avait pour but de créer un véritable capitalisme québécois. Au cours de la décennie suivante elle s'est spécialisée dans le développement de grands projets manufacturiers. Dans les années 1980, son mandat s'élargit pour attirer des capitaux étrangers au Québec. Avec les années 1990, elle aura pour mission de réaliser des projets de développement industriel en collaboration avec des partenaires privés en conformité avec les politiques de développement du gouvernement du Québec. En 2003, l'arrivée au pouvoir des libéraux à Québec sera l'occasion de restructurer la SGF qui ciblera davantage ses interventions et donnera une importance plus grande à la rentabilité.

Il reste que l'aspect structurant des projets (création ou maintien d'emplois, renforcement des centres décisionnels au Québec, arrimage avec les sous-traitants locaux) est le critère d'évaluation principal. Son mode opératoire consiste à définir en premier les secteurs stratégiques d'activité où elle croit devoir intervenir; elle crée ensuite une filiale dont elle conserve 100% des actions et cette filiale à son tour réunit des partenaires-investisseurs pour démarrer ou acheter des entreprises. La stratégie de la SGF vise donc essentiellement à

élaborer des montages financiers qui vont attirer d'autres investisseurs. Ce bras industriel de l'État ne prend pas la place du secteur privé; la SGF aide les entreprises en facilitant par exemple la prise de décision de venir s'installer au Québec, selon la croyance que celui-ci ne dispose pas d'avantages comparatifs absolus qui vont générer spontanément des investissements (Blanchet, 2004). La SGF le fait en diminuant leur risque par la prise d'une équité, qui demeure toutefois minoritaire. Cette société d'état constitue l'illustration par excellence du modèle de développement de Québec inc. selon Raynauld et Raynauld (1999 : 130-132) : « D'une part elle marque la volonté du gouvernement d'intervenir sur les marchés et d'autre part elle engage en tant que principal organisateur un grand nombre d'intervenants. On retrouve donc l'idée de concertation, d'alliances et de réseaux. »

Plus récemment, la SGF a subi une cure minceur, les actifs sous gestion passant à 2,5 G\$ en 2005 comparativement à 3,2 G\$ en 2002. Elle se concentre maintenant sur les investissements stratégiques et les projets structurants, surtout en région, et sur l'accompagnement des entreprises performantes qui ont besoin de partenaires financiers pour croître, en sus de son métier traditionnel qui est de prospecter des investisseurs étrangers. Les PME montréalaises ne font plus partie de ses projets. Elle renonce donc à investir dans le capital de risque et la R & D, et les subventions aux entreprises sont choses du passé. Par contre, il n'est pas question de scinder la SGF ou d'abandonner l'une ou l'autre de ses six divisions. La SGF respectera également ses engagements envers ses partenaires des secteurs plus à risque et continuera d'être présente, en conformité avec sa mission de développement, dans les secteurs où sa participation est justifiée par la timidité du secteur privé⁸⁹. Quant au gouvernement libéral, il croit possible de concilier le mandat de développement économique de la SGF avec un rendement modeste de 4 à 5% - ce qui veut dire qu'elle ne coûte rien au gouvernement – comparé à des objectifs de 8 à 10% généralement exigés dans le secteur privé⁹⁰. En somme, mis à part la promesse d'une gestion plus rigoureuse, la SGF nouvelle

⁸⁹ Société générale de financement. *Rapport annuel 2005*, p. 1-12. Ainsi, après deux années de restructuration, la SGF préparait pour l'année 2007 des investissements de 250M\$, dont une bonne partie destinée à la consolidation et la modernisation de l'industrie forestière québécoise (Maxime Bergeron. « La SGF garde la tête hors de l'eau », in *La Presse Affaires*, 26 janvier 2007, p. 4; Hélène Baril. « La SGF s'est remise en marche », in *La Presse Affaires*, 13 avril 2007, p. 5).

⁹⁰ Hélène Baril. « Encore 50 millions de pertes pour la SGF », in *La Presse Affaires*, 31 mai 2005, p. 1.

version ressemble beaucoup à son incarnation précédente sous le règne péquiste selon des observateurs⁹¹.

5.6.2.3 Investissement Québec

Véritable bras financier du gouvernement, Investissement Québec (l'ancienne Société de développement industriel) est une autre société d'État au service des entreprises québécoises. Relevant du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, ses aides concernaient avant tout des projets d'exportation et de développement des nouvelles technologies de l'information sous le PQ, tandis que le gouvernement Charest a plutôt favorisé l'aéronautique, l'attraction de centres de recherche internationaux et les projets structurants en région. Véritable banque d'affaires, elle fournit du capital de risque sous forme de prêts à d'autres institutions financières ainsi que du capital-actions en plus d'accorder parfois des subventions directes. IQ gère en effet des fonds d'urgence dont une partie est destinée à soulager les entreprises avec des problèmes de fond de roulement.

La mission de son ancêtre, la Société de Développement industriel, était de fournir du financement aux entreprises qui présentaient de bons projets mais ne répondaient pas aux critères des prêteurs conventionnels. En devenant IQ en 1998, l'organisme obtenait un mandat plus large, avec notamment un élément de démarchage pour attirer des investisseurs au Québec. Entre 1971 et 1997, la SDI avait investi 7 G\$ dans le développement des entreprises québécoises. Son successeur, Investissement Québec, a effectuée plus de 10,000 interventions pour fournir une aide globale de 9 G\$ (permettant la réalisation de projets totalisant 44 G\$) durant ses dix premières années d'existence.

IQ, comme jadis la SDI, est beaucoup plus dépendant de l'État que la SGF car le gouvernement lui impose certaines de ses décisions à travers des mandats spécifiques garantis par l'État (Raynauld et Raynauld, 1999 : 133). Mais son existence n'est pas remise en question dans la mesure où de par le monde, quelques milliers d'agences ont pour mission

⁹¹ Claude Turcotte. « La nouvelle SGF exercera une gestion plus serrée », in *Le Devoir*, 19 octobre 2005, p. C1.

de faire du démarchage au profit de leur collectivité. Or, l'avantage qui permet à IQ de se démarquer est son bras financier, alors que ses concurrents ne sont en général que des organismes de promotion. L'organisme affirme être rentable pour le gouvernement. En effet, IQ juge qu'en 2005-2006 pour chaque dollar de coût qu'elle a occasionné, le gouvernement du Québec percevait 5,46 \$ en recettes fiscales et parafiscales attribuables à ses activités. Depuis sa création en 1998, IQ évalue ce ratio coût/bénéfice à 1/3,3 (*Rapport annuel 2005-2006*, p. 31). Sous le gouvernement Charest, même si IQ sera plus faible, son p.-d.g. assure qu'il continuera de contribuer au développement économique du Québec, mais en insistant sur sa mission de complémentarité et non de concurrence avec l'entreprise privée⁹².

5.6.2.4 Les Innovatech

Initiative du gouvernement Bourassa, Innovatech du Grand Montréal (et ses homologues des régions-ressources) a vu le jour en 1992 dans un contexte économique difficile, avec un taux de chômage très élevé et des taux d'intérêts prohibitifs sur le marché. Il fut, avec le FSTQ, la CDPQ et quelques boîtes de capital de risque, de même qu'avec l'introduction des grappes industrielles pour organiser les investissements et les incitatifs fiscaux du gouvernement du Québec, un des catalyseurs du Montréal d'aujourd'hui. Au départ, l'idée était de mettre en relation l'expertise montréalaise en matière de recherche et les capitaux de démarrage en suivant le modèle de la Silicon Valley. Les Innovatech empruntaient tantôt le statut d'organisme subventionnaire ou de prêteur, tantôt celui d'investisseur. La formule a évolué vers le capital de risque et la transformation des Innovatech en société à capital-actions, avec un conseil d'administration bénévole et autonome composé d'administrateurs issus des milieux d'affaires, de la recherche et de l'enseignement, le gouvernement retenant deux sièges d'observateur. Sa mission: celle d'offrir du capital de démarrage là où on enregistre généralement un succès pour neuf échecs. Innovatech du Grand Montréal disposait d'un capital social de 350 M\$ à son sommet en 2000 avec 140 entreprises dans son portefeuille. En 2004, cet actif avait déjà fondu à 144,5 M\$

⁹² Éric Desrosiers. « Investissement Québec continuera à jouer son rôle », in *Le Devoir*, 7 juillet 2004, p. B1; Francis Vailles. « Entrevue avec Jean Houde, d'Investissement Québec », in *La Presse Affaires*, 31 janvier 2005, p. 1.

(après que Québec eut inscrit une perte de 100 M\$ en 2003) alors que la société fut vendue à la britannique Coller Capital pour 200 M\$. Quant à Innovatech Régions ressources, son portefeuille fut transféré à Desjardins Capital de risque. En 2006, il ne restait plus guère qu'Innovatech sud du Québec (dans la région de Sherbrooke) dont les activités étaient à toute fin utile paralysées par le manque de fonds à cause du moratoire gouvernemental, au grand dam des jeunes entreprises fragilisées par cette décision⁹³.

5.6.3 La nouvelle économie au Québec (sciences de la vie, informatique, R&D)

Maintenant, pour ce qui est d'évaluer les résultats de ces politiques d'investissement pour le redéploiement de l'économie du Québec, qui concernent non seulement les Innovatech mais aussi la SGF, la CDPQ et le FSTQ, il faut se reporter au début des années 80, à l'époque du *Virage technologique* que Bernard Landry, alors ministre d'État au Développement économique, voulait faire prendre au Québec dont l'économie relevait essentiellement des ressources naturelles et des secteurs industriels mous. En ciblant les interventions vers les secteurs plus prometteurs on a d'abord établi le secteur biotechnologique comme porteur d'activités économiques, mais aussi les technologies de l'information et l'aéronautique. Le gouvernement du Québec a imaginé un plan fiscal dynamique et généreux à leur intention. On a aussi multiplié le capital-risque destiné aux petites entreprises et on s'est mis à financer les phases de recherche et développement (R&D) d'entreprises dirigées par des chercheurs-entrepreneurs. La force du capital de risque public a notamment permis au Québec de rester en tête des sommes investies dans plusieurs domaines liés à la nouvelle économie au Canada depuis quelques années. Si en 1980, le Rapport Descoteaux estimait à 10% seulement la part du Québec dans la gestion du capital de risque au Canada, le Québec possède aujourd'hui la moitié des capitaux de l'industrie canadienne de capital de risque, la filiale de la Caisse de Dépôt CDP Capital et les fonds de travailleurs occupant une large part de ce marché. La majorité des entreprises financées se trouvent donc

⁹³ Céline Normandin. « Ville de Sherbrooke : Biotechs cherchent capital-risqueurs motivés », in *Les Affaires*, 2 septembre 2006, p. 40.

au Québec même si, en terme de part des capitaux investis, la récolte du Québec fluctue entre 25% et 40% selon les années (tableau 5.2)⁹⁴.

Les résultats sont visibles, Montréal est devenue un centre névralgique dans les domaines du multimédia⁹⁵ et des biotechnologies⁹⁶. C'est une des seules villes au monde qui ait réussi à développer de manière importante les quatre secteurs de la nouvelle économie que sont l'industrie pharmaceutique, l'aérospatiale, les télécommunications et les technologies de l'information où de véritables grappes industrielles se sont formées. Elle occupe désormais la deuxième place en Amérique du Nord pour l'innovation technologique derrière la région de Boston. Pareillement, Montréal se classe au deuxième rang en Amérique du Nord sur 25 agglomérations urbaines pour le pourcentage le plus élevé de sa main-d'œuvre employée dans le « noyau super créatif. »⁹⁷

Le graphique 5.6 montre qu'au Canada, Montréal a également supplanté Toronto comme capitale de l'innovation si l'on se fie au nombre de brevets émis par le United States

⁹⁴ C'est la conséquence d'investissements certes nombreux mais relativement plus petits. Au Québec en effet, les opérations de financement comptent moins d'investisseurs distincts qu'en Ontario, une conséquence notamment de la présence moins importante des investisseurs étrangers. Comme chaque fonds de capital-risque a une limite théorique, un nombre moins élevé de participants signifie un investissement total moins élevé.

⁹⁵ Le gouvernement créa, en 1997 la Cité du Multimédia dans le Vieux-Montréal, en voulant donner au Québec une véritable industrie considérée comme vitale pour son positionnement concurrentiel. La métropole s'est imposée comme un des pôles internationaux de cette industrie qui regroupe l'imagerie et le son numériques et qui permet de produire des effets spéciaux pour le cinéma, des jeux vidéo, en plus de produire des contenus pour Internet. Deux programmes de crédits d'impôt en particulier ont grandement favorisé la croissance des plus grands développeurs de jeux montréalais : le crédit pour les emplois créés dans la Cité du Multimédia proprement dite et le crédit d'impôt remboursable pour la production de titres multimédias et la création d'emplois. Cela permit d'attirer une entreprise comme Ubisoft qui va ancrer la grappe industrielle. *Montréal UbiSoft*, est devenu au fil des années, le deuxième plus gros studio au monde en terme d'effectifs, avec 1500 employés en 2006 tandis que l'industrie montréalaise du jeu compte plus de 5000 personnes à son emploi (en 2007).

⁹⁶ Dans l'industrie des biotechnologies (un sous-secteur des sciences de la vie avec la santé, la nutrition, l'environnement et le domaine biomédical) plus du tiers des entreprises canadiennes ont leur siège social au Québec qui se trouve ainsi au premier rang canadien pour le nombre de firmes, la R&D, les revenus et les exportations (Niosi, 2005).

⁹⁷ Richard Florida, Louis Musante et Kevin Stolarick. *Montréal, ville de convergences créatives : Perspectives et possibilités*, Catalyx, janvier 2005. Le noyau super créatif comprend essentiellement les individus oeuvrant dans les domaines liés aux technologies, aux sciences pures, aux sciences sociales, à la culture et à l'éducation.

Patent and Trademark Office (USPTO)⁹⁸. Le Québec a aussi fait de très grands progrès en matière de R&D au cours des 20 dernières années. La compétence de la main-d'œuvre est un autre atout du Québec étant donné qu'il possède un très bon réseau universitaire. Montréal notamment arrive au deuxième rang parmi les grandes villes d'Amérique comme pôle universitaire avec un ratio de 4,17 étudiants par 100 habitants⁹⁹. Les résultats de ces efforts sont éloquentes : les chiffres du Conseil des sciences et de la technologie sur la culture scientifique montrent (graphique 5.7) que non seulement le Québec a comblé son retard en matière de R&D, mais il a pris de l'avance sur l'ensemble des pays riches¹⁰⁰.

Tableau 5.2: Part du Québec dans les capitaux de risque disponibles et investis au Canada

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Capitaux disponibles	42	44	46	42	54	50	53	45	47	48
Capitaux investis	34	41	30	26	24	28	39	35	33	36

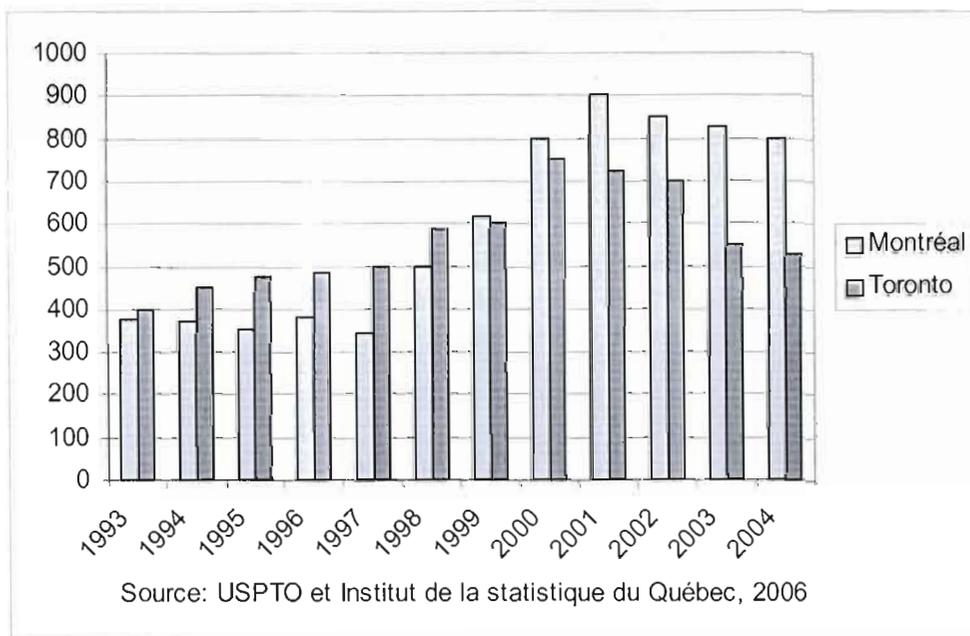
Source : Ministère des Finances du Québec, 2002; Réseau Capital, Rapports annuels 2005, 2006 et 2007.

⁹⁸ « Les brevets d'invention octroyés par le United States Patent and Trademark Office (USPTO) », in *Économie du savoir : Points saillants*, janvier 2006, Institut de la statistique du Québec.

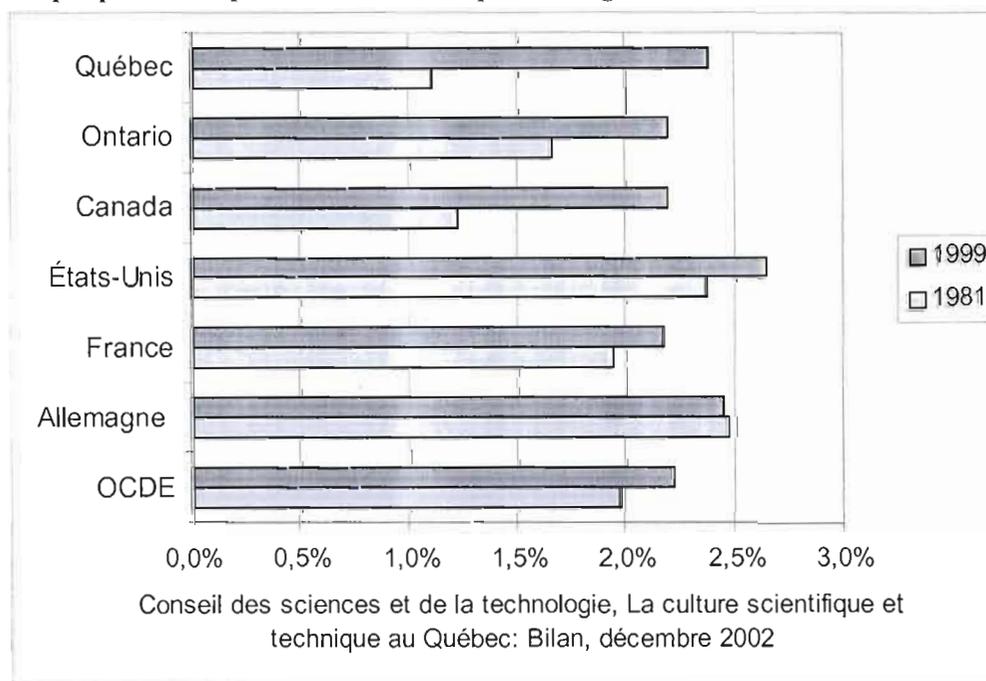
⁹⁹ Comité conseil sur Montréal, ville de savoir. *Montréal, ville de savoir*, février 2004.

¹⁰⁰ Entre 1986 et 1995, la part de la R&D nationale effectuée à partir de Toronto était restée stable autour de 26% tandis que celle de Montréal passait de 18% à 24%. Le nombre d'établissements impliqués dans ce genre d'activité avait doublé à Montréal mais n'avait augmenté que du tiers à Toronto qui, faute de soutien institutionnel et de stratégie cohérente, voyait ses jeunes pousses souvent avalées par des firmes étrangères (Clarkson, 2002 : 214)

Graphique 5.6: Nombre de brevets du United States Patent and Trademark Office détenus dans les RMR de Montréal et Toronto entre 1993 et 2004



Graphique 5.7: Dépenses en R & D en pourcentage du PIB, 1981-1999



5.7. L'économie sociale et le capital associatif (Desjardins, FSTQ, Fondation)

5.7.1 L'économie sociale et les coopératives

Au Québec, le mouvement coopératif remonte au début du 20^e siècle avec les caisses populaires et les coopératives forestières et agricoles. Si les caisses populaires paroissiales ont pendant longtemps joui d'une grande autonomie et se contentaient de faire circuler l'épargne dans leur milieu, les années 1970 verront la Fédération des caisses populaires utiliser une partie de ces capitaux pour financer des projets économiques de plus grande envergure. Le Mouvement Desjardins, la plus importante institution financière au Québec avec 136,7 G\$ d'actifs au 31 mars 2007, deviendra ainsi un acteur incontournable du modèle québécois de développement. Il est aussi le plus gros employeur privé, toutes catégories confondues, avec près de 39 000 employés. Son importance relative est illustrée avec le tableau ci-dessous.

Les coopératives ont toujours leur raison d'être, elles qui se présentent comme un modèle plus sûr et plus stable dans un contexte où des fleurons de l'économie québécoise sont vulnérables à des prises de contrôle provenant de l'étranger. Pour le gouvernement, les coopératives ont également l'avantage de re-dynamiser les régions. Elles y sont le plus grand créateur d'emplois et elles affichent un taux de survie plus élevé que les firmes privées. En 2001, il y avait 3 302 coopératives québécoises dans la finance, l'assurance et les domaines autres que financiers, et plus du quart d'entre elles existaient depuis moins de cinq ans. La croissance est surtout le fait des coopératives de solidarité, de travail et de travailleurs actionnaires, lesquelles, avec les coopératives de producteurs et les coopératives de consommateurs, composent le secteur non financier du mouvement (responsable à lui seul de 35,000 emplois en 2000)¹⁰¹.

¹⁰¹ Ministère des Finances du Québec, *Vers le plein emploi, horizon 2005*, p. 53.

Tableau 5.3: Poids relatif des credit unions nord-américaines comparé au Mouvement Desjardins du Québec

Lieu	Population (M)	Membres (M)	Actif (G \$) en 1998
États-Unis	280	71	336
Canada (hors Québec)	22,8	4,2	33
Québec	7,2	5	65

Source : Côté et Vézina, 1999; recensements des populations états-unienne en 2000 par le US Census Bureau et canadienne en 2001 par Statistique Canada.

L'économie sociale constitue un autre volet alternatif au marché. En 2001, ses 6000 entreprises et leurs 65 000 employés à temps plein représentaient un chiffre d'affaires de 4 milliards de dollars¹⁰². L'économie sociale comprend une vingtaine de secteurs d'activité en tout, dont l'aide aux travaux domestiques, les centres de travail adapté pour la réinsertion des handicapés, des initiatives récréo-touristiques ou écologiques, etc. Ses entreprises s'introduisent dans l'espace délaissé par le secteur privé classique et que l'État ne peut occuper qu'à grands frais. Elles sont des entreprises autogérées visant à procurer des emplois de qualité à une main-d'oeuvre peu qualifiée, en même temps qu'elles diminuent le travail au noir. Le développement économique ainsi généré est socialement rentable pour les communautés où sont insérées ces entreprises qui au demeurant sont viables financièrement. Avec cette vision entrepreneuriale jumelée à la responsabilité sociale, le Québec montre la voie au reste de l'Amérique du Nord où l'économie solidaire, contrairement à l'Europe, est encore assimilée au secteur caritatif hors marché; à une solidarité philanthropique plus qu'à la solidarité démocratique¹⁰³. Enfin, si le taux de pénétration des coopératives québécoises et des entreprises de la nouvelle économie sociale est impressionnant, il faut noter qu'elles sont bien organisées, chapeautées qu'elles sont par le Conseil de la Coopération du Québec et le Chantier de l'économie sociale.

¹⁰² Ministère des Finances du Québec, *Vers le plein emploi, horizon 2005*, p. 54. Ce chiffre exclut les coopératives de travailleurs, les coopératives financières, les mutuelles d'assurance et les deux plus grandes coopératives agricoles.

¹⁰³ Rudy Le Cours. « L'économie sociale, une tradition porteuse », in *La Presse*, 23 mars 2003, p. C1; Jean-Marc Fontan, Marguerite Mendell et Nancy Neamtan. « Économie sociale et gouvernement Martin, un premier pas franchi », in *Le Devoir*, 23 mars 2004, p. A6; Grégoire, 2004; Benoît Lévesque. « RISQ : le conflit soulève des enjeux qu'il ne faudrait pas ignorer », in *Le Devoir*, 23 mars 2006, p. A7.

5.7.1.2 Les fonds régionaux et locaux de développement

Il faut également souligner l'existence de 425 fonds régionaux et locaux (en 2001) qui s'inscrivent dans le renouvellement du modèle québécois. C'est au tournant des années 1990 en effet que les pouvoirs publics découvrent, au Québec comme ailleurs, les mérites de la décentralisation, synonyme de flexibilité et qu'on estime mieux adaptée aux défis que pose la mondialisation. En même temps, la société civile s'était mobilisée en réponse aux récessions de 1980-82 et 1990-1991 pour exiger un développement et une reprise en main basés sur des initiatives locales consensuelles qui seront éventuellement soutenues par l'État (Lévesque et al., 1996; Favreau, 2003; Lévesque, 2004 : 10; 14).

Le gouvernement Bourassa des années 1990 donnera aux régions la gestion et les budgets d'un certain nombre de services, au niveau par exemple de la santé et des services sociaux avec la création des Régies régionales des services de santé et des services sociaux (RRSSS) ou encore la formation professionnelle avec la création d'une Société québécoise de la main d'oeuvre (SQDM). Ce sera également la reconnaissance des Conseils régionaux pour le développement (CRD), une instance partenariale où siégeaient des élus municipaux, des préfets et les députés provinciaux de la région, auxquels étaient associés des représentants des milieux socio-économiques (entreprises, chambres de commerce, groupes communautaires, syndicats) ainsi que des représentants de services publics dans le domaine de l'éducation et de la santé et des services sociaux. En concertation, ils étaient reconnus comme responsables de la définition des objectifs de développement pour leur région et de leur mise en oeuvre.

Diverses instances de concertation et des fonds de développement locaux et régionaux verront le jour à l'instigation de l'État et des institutions financières relevant de l'économie sociale. On retrouve les Centres de développement local (CLD) qui gèrent les fonds locaux d'investissement et les fonds d'économie sociale, les Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE), les Sociétés d'aide au développement des collectivités locales (SADC), les Comités d'aide aux entreprises (CAE), les Corporations de développement économique communautaire (CDÉC) et le Réseau

québécois du crédit communautaire, tous au niveau local¹⁰⁴. Au niveau régional, il existe des Centres régionaux de développement, les Sociétés régionales d'investissement (SRI), la Société de capital de risque à vocation régionale (SCRVR) et des Fonds régionaux de solidarité (FRS) mis sur pied par le FSTQ, le Fondation (CSN) ainsi que les fonds régionaux d'Investissement Desjardins (Capital régional et coopératif Desjardins).

Ces fonds doivent non seulement chercher une rentabilité financière, et donc respecter les règles du marché, mais aussi tenir compte de l'intérêt général en visant des objectifs sociaux comme le développement régional et la création d'emplois. Ils constituent donc une toile financière originale propice à une nouvelle gouvernance impliquant autant le secteur public que privé¹⁰⁵. Il en résulte un modèle axé davantage sur le capital de développement; le développement économique à long terme ne devant pas s'éclipser devant les impératifs de rentabilité économique. Le croisement des deux dimensions que sont le social et l'économique favorisent l'inclusion de l'intérêt général parmi les objectifs de développement : implication des acteurs locaux dans le processus décisionnel, création d'emplois, formation de la main-d'œuvre, développement de nouveaux services de proximité, etc. (Favreau, 2004). Par contre, la volonté du gouvernement Charest de miser sur le secteur privé remet en question la dynamique partenariale moussée par le gouvernement précédent. À ce titre, les CRD étaient remplacés par de nouvelles structures, les CRE (Conférences régionales des élus) qui seront composés d'élus municipaux, de députés et d'au plus un tiers de représentants socioéconomiques (Favreau, 2004; Lévesque, 2004 : 19-26; Boismenu et al., 2004 : 64-65)¹⁰⁶.

¹⁰⁴ Ministère des Finances du Québec, *Vers le plein emploi, horizon 2005*, p. 35.

¹⁰⁵ Benoît Lévesque cité in *Les Affaires*, 24 mars 2001, p. 44. La plupart des fonds locaux et régionaux sont constitués en réseaux affiliés de près ou de loin à trois grandes institutions : Desjardins, le FSTQ et la CDPQ. Par exemple, s'il est généralement admis que les petits fonds régionaux coûtent cher à gérer, Desjardins accepte souvent un rendement moindre. L'intérêt économique se trouve dans le soutien indirect que ces investissements apportent à son propre réseau en région.

¹⁰⁶ Malgré leurs pouvoirs accrus, certains élus municipaux ont préféré s'en tenir aux équilibres existants, conscients qu'ils étaient des bénéficiaires à retirer de la participation active de la société civile (Jessica Nadeau. « Centres locaux de développement : place à la confusion », in *Le Devoir*, 8 mai 2004, p. H3; Réginald Harvey. « Conférence régionale des élus : après la 'victoire' des politiques », in *Le Devoir*, 12 juin 2005). En fait, dans les zones où la société civile est mobilisée, les groupes tentent de s'imposer et d'influencer les nouvelles structures afin de conserver les acquis (Bouchard et al., 2005 :

5.7.2 Les fonds de travailleurs : le FSTQ et le Fondation

Projet évoqué par Louis Laberge lors du Sommet économique de Québec tenu en avril 1982 alors que l'économie nord-américaine est en pleine récession, le Conseil général de la FTQ adopte le principe d'un fonds de travailleurs et son lancement sera officialisé en 1983. Celui-ci visait trois grands objectifs : développer l'emploi et l'économie québécoise grâce à des investissements en capital de risque dans les PME; inciter les membres de la FTQ et tous les contribuables à mieux préparer leur retraite grâce au régime d'épargne-retraite du Fonds et à ses économies d'impôt; et enfin la formation économique des travailleurs de façon à accroître leur participation et leur influence dans les entreprises et l'économie (Fournier, 1994 : 187). Fort d'un actif qui atteint 7,2 G \$ au 31 mai 2007 et s'appuyant sur plus de 575,000 actionnaires, au fil des ans le Fonds a investi dans 2200 entreprises (directement dans 350, et indirectement à travers son réseau dans 1850) et permis la création ou le maintien de plus de 105 000 emplois (selon ses propres chiffres)¹⁰⁷. Les investissements du FSTQ se retrouvent à 70 % dans le domaine manufacturier et à 30 % dans les secteurs des nouvelles technologies (sciences de la vie, télécommunications et technologies de l'information). Si 80% des entreprises dans lesquelles le FSTQ a investi ne sont pas syndiquées, le bilan social de celles-ci est important¹⁰⁸. Un autre des objectifs du fonds consiste à procurer à ses actionnaires un rendement équitable. Nulle autre institution n'est tenue de respecter cet équilibre qui tient à la nature même d'une société de capital de développement d'appartenance syndicale¹⁰⁹. Par ailleurs le Fonds se distingue au Canada

14). Mais là où il existe des conflits entre les élus et la société civile, les premiers ont profité de la situation pour évincer leurs adversaires.

¹⁰⁷ Cette façon de comptabiliser les emplois sauvegardés est contestée dans la mesure où il est possible que certaines des firmes ayant bénéficié d'un prêt du FSTQ auraient peut-être obtenu par un autre moyen ce capital (Peter Diekmeyer. « Solidarity Forever », in *Canadian Business*, 14 mars 2005, p. 18-19).

¹⁰⁸ Lorsque le FSTQ doit investir dans une entreprise, celle-ci fait l'objet d'un « bilan social ». Des spécialistes rencontrent la direction de l'entreprise, les employés et les représentants du syndicat (s'il y en a un) afin de voir le comportement de l'entreprise dans son milieu, les conditions de travail du personnel, etc. C'est donc un gain social puisqu'en ouvrant ses livres aux travailleurs, l'entreprise donne les moyens à ceux-ci de suivre les actions du patron. Le Fonds de solidarité dispose également d'un code d'éthique pour l'international.

¹⁰⁹ Les rendements plutôt modestes du FSTQ lui valent des reproches comme ceux de J.-M. Suret (1994) pour qui les missions contradictoires de l'institution en sont la cause principale. Il est impossible selon lui de fournir un bon rendement aux actionnaires s'il faut en même temps se préoccuper du développement économique et faire du redressement d'entreprises. Malgré cela, la performance des fonds de travailleurs peut se comparer aisément à celle des fonds équilibrés. Le

dans la mesure où son actif représente le double de celui accumulé par les huit fonds de travailleurs du Canada anglais qui complètent le top dix canadien¹¹⁰ (tableau 5.4). En leur permettant de brasser des affaires et de peaufiner leurs connaissances économiques, les fonds de travailleurs comme le FSTQ auront également permis aux syndicats d'obtenir une influence financière brute et d'accroître leur présence dans la vie publique, ce qui ne pouvait qu'augmenter leur légitimité. Si bien qu'ils sont aujourd'hui consultés par les gouvernements au même titre que le patronat.

Tableau 5.4: Principaux fonds de travailleurs au Canada et actifs sous gestion

Fonds	Actifs au 31 janvier 2005 (M\$)
Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec	5500,00
VenGrowth II Investment Inc.	492,2
Fondation	353,9
VenGrowth Investment Inc.	319,3
Canadian Medical Discoveries	287,6
Working Opportunity Fund Balanced 1	272,2
GrowthWorks Canadian Fund Inc.	258,6
VenGrowth Advanced Life Sciences Inc.	171,6
Crocus Investment Fund	154,3
Covington Fund II	128,7

Sources : Morningstar in *Canadian Business*, 14 mars 2005 (et *Le Devoir* 19 février 2005 pour les actifs de Fondation).

rendement annuel du FSTQ est certes plus faible qu'un fonds équilibré, mais c'est sans compter les crédits d'impôt de 15% chacun offerts par les gouvernements provincial et fédéral pour compenser le fait que l'argent servira à fournir du capital de risque pour des PME québécoises. Aux critiques, la FTQ répond que ce crédit d'impôt est le seul qui soit disponible aux salariés qui n'ont pas accès généralement aux fiducies, aux échappatoires ou aux paradis fiscaux. La centrale affirme aussi que les gouvernements se payent quand les travailleurs encaissent leurs REER et contribuent des impôts en conséquence. Enfin, à ceux qui prétendent que le Québec dispose de suffisamment de capital de risque pour pouvoir se passer du FSTQ (et de ses crédits d'impôt) on soulignera que le fonds fait également du sauvetage et de plus en plus de l'accompagnement, en tant que capital patient, de ses entreprises partenaires (dont l'expansion hors Québec).

¹¹⁰ Les fonds de travailleurs sont très controversés au sein du mouvement syndical canadien, les critiques les plus virulents y voyant une panacée pour les financiers de Bay Street et les contribuables bien nantis. En Ontario, la loi permet à tout gestionnaire de fonds de simplement déboursier 10,000\$ pour obtenir une commandite syndicale et bénéficier des avantages fiscaux réservés aux fonds de travailleurs même si, à la fin, leurs politiques d'investissements font peu de cas des objectifs sociaux. On allègue également que ces fonds, en étant éligibles aux REER, sont une entorse au principe des retraites à prestation définie et qu'ils introduisent un élément de confusion entre les intérêts des syndiqués comme travailleurs et comme capitalistes (Hebb et Mackenzie, 2001).

Quant au Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, le Fondaction, il disposait d'un actif de 554 M\$ au 30 novembre 2007. Il avait réalisé des investissements dans une centaine d'entreprises et comptait 77,388 actionnaires. Né en 1996, le Fondaction a pour mission spécifique d'appuyer le développement des entreprises inscrites dans un processus de gestion participative ainsi que les projets d'économie sociale - comme le Technopôle Angus à Montréal et la Fiducie du chantier de l'économie sociale - qui n'agissent pas en substitution d'emplois existants dans le secteur public. Il favorise en outre les entreprises soucieuses de l'environnement et d'un développement plus durable. Au moins 60 % de ses actifs sont investis dans des entreprises qui rencontrent ces exigences. Selon une étude d'impact faite par l'Institut de la statistique du Québec, le fonds est responsable du maintien et de la création de 6562 emplois au Québec¹¹¹.

Le rôle de ces fonds est donc complémentaire à celui des banques et des marchés boursiers. Si le marché était efficient, leur action serait plus limitée. Du moins pour les entreprises disposant d'une capitalisation suffisante pour s'adresser au marché boursier. Un investisseur patient, le FSTQ est le seul pourvoyeur de capitaux à faire du redressement. Lorsqu'une entreprise est en difficulté ou qu'elle cherche un partenaire à long terme qui ne vise pas le rendement immédiat, c'est lui qu'on appelle. En effet, la Caisse de dépôt s'intéresse généralement aux plus grandes entreprises et sa taille lui impose une mission plus internationale. La SGF s'active elle aussi dans des secteurs développés par le FSTQ mais elle cherche des projets d'envergure pour lesquels elle s'associe à des investisseurs étrangers.

On le voit, en contribuant à territorialiser l'épargne et avec leurs objectifs d'accompagnement, les fonds de travailleurs vont à contre-courant de la mondialisation financière et se montrent sensibles aux intérêts des travailleurs et au développement social. Avec cette vision large du développement économique, la présence d'un investisseur important comme le FSTQ dans une économie tournée vers l'exportation comme celle du Québec permet aux entreprises d'avoir une marge de manœuvre financière pour effectuer leur modernisation et leur développement international sans craindre d'être avalées entre-temps par la concurrence. D'ailleurs le fonds ambitionne d'accompagner une dizaine d'entreprises

¹¹¹ Presse Canadienne. « Fondaction affiche un rendement négatif », in *Le Devoir*, 2 août 2005, p. B4.

québécoises vers le statut d'intégrateur, sa direction en étant venue à la conclusion que l'économie québécoise a besoin (pour la santé de son PIB et sa productivité) d'entreprises capables de jouer un tel rôle plutôt que se contenter d'être de simples fournisseurs pour les grands donneurs d'ouvrage.

5.8 Une autre facette du modèle québécois : la propriété des entreprises plus endogène

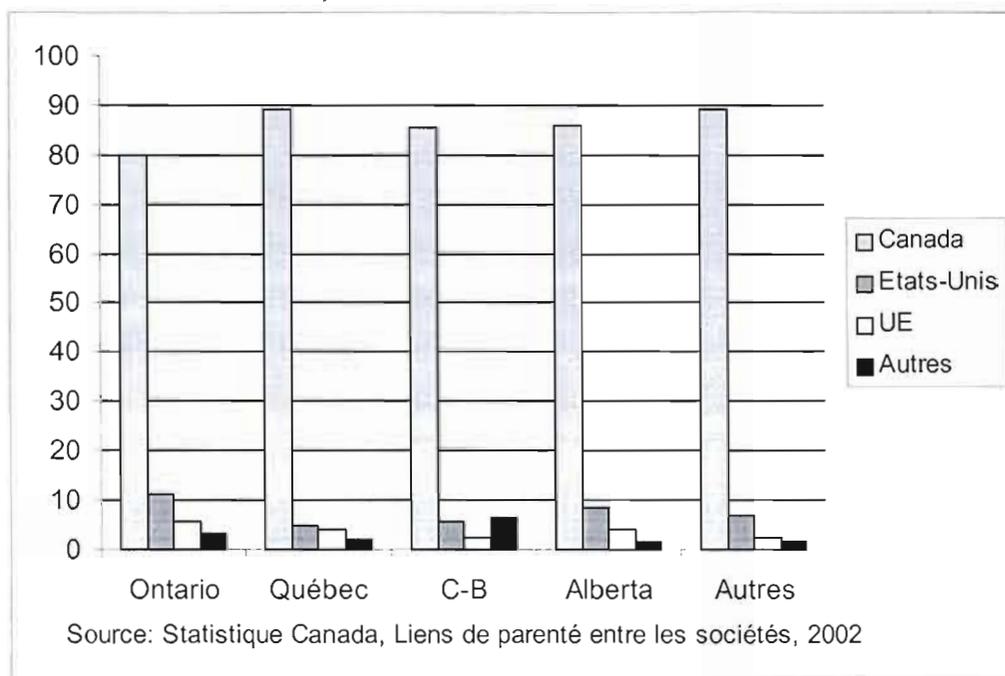
Le palmarès des 500 plus importants employeurs du Québec publié annuellement par le journal *Les Affaires* illustre la place dominante prise par les firmes sous contrôle québécois dans l'économie. Des 30 plus importants employeurs du Québec, plus de la moitié sont contrôlés par des Québécois, avec au premier chef Desjardins, Bombardier, Hydro-Québec, Banque Nationale du Canada, Quebecor, Power, la Coopérative fédérée, Transcontinental, Loto-Québec, Métro, Cascades, SNC-Lavalin, la Société de Transport de Montréal, etc. Plusieurs autres entreprises y figurant, sans être de propriété québécoise, ne sont pas davantage étrangères puisqu'elles appartiennent tantôt au gouvernement fédéral (comme Postes Canada), tantôt à des actionnaires en bonne partie québécois (BCE, par exemple).

Selon le répertoire des « Liens de parenté entre les sociétés » publié par Statistique Canada, des différences existent entre les provinces quant à l'origine des propriétaires (graphique 5.8). L'Ontario compte le plus fort pourcentage d'investisseurs étrangers et c'est au Québec qu'ils sont le moins présents parmi les provinces les plus industrialisées. L'accroissement de la propriété locale, une des priorités de la Révolution tranquille, n'est pas à négliger pour une société comme le Québec. Elle permet bien sûr, à l'opposé d'une propriété étrangère plus anonyme, de garder les centres de décisions ici, en rendant moins probable un déménagement des lieux de production plus près des marchés les plus alléchants. Le déplacement des centres de décision vers l'extérieur contrarie la capacité collective de développement d'une société à trois niveaux : d'abord en nuisant à l'établissement d'un maximum de synergies entre les entreprises; ensuite en pénalisant les fournisseurs de services spécialisés; enfin on sait que certaines grandes entreprises de propriété locale peuvent servir de locomotive pour développer des filières industrielles (Gauthier, 2002 : 43)¹¹². Enfin, la

¹¹² Par exemple, une firme comme BioChem Pharma a connu son essor avec le programme des R&EA (qui lui a permis de remédier aux réticences des fonds privés face aux entreprises québécoises en

concentration de sièges sociaux et de centres de recherche produit des retombées sur les revenus des gouvernements en plus de stimuler le secteur immobilier ainsi que la vie culturelle et sociale.

Graphique 5.8: Pays de contrôle des sociétés par province au troisième trimestre de 2002 (en % du nombre de sociétés)



À contrario, le leadership d'une firme et les nouvelles possibilités de croissance de celle-ci tendent à migrer vers ses sources de capitaux¹¹³. Et par définition, les actionnaires étrangers sont plus avides de rendements financiers que les actionnaires locaux qui par simple effet d'inertie sont, toutes choses étant égales, davantage portés à investir leurs capitaux dans un milieu qui leur est familier (Drancourt, 2004). L'intégration de fleurons industriels par des groupes étrangers modifie également les rapports de force avec les gouvernements et les syndicats. En effet, le poids relatif des activités locales (québécoises) en leur sein est plus

démarrage) en plus d'avoir obtenu du financement de la SDI, du FSTQ et des subventions des deux paliers de gouvernement. Résultat : le Québec compte aujourd'hui plus de sociétés de biotechnologies qu'aux États-Unis au prorata de la population (Richard Dupaul. « BioChem, un succès né dans les labos de l'Institut Armand-Frappier » in *La Presse*, 12 décembre 2000, p. D1; Thomas Gervais : « Biochem Pharma : , l'arbre mature », in *La Presse Affaires*, 17 mai 2007, p. 12).

¹¹³ Association canadienne de capital de risque et d'investissement. *Soumission au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence*, Industrie Canada, Ottawa, 11 janvier 2008.

modeste, et d'autre part l'accès à un réseau international de production intégré donne un avantage à l'employeur dans les négociations collectives (Magnan, 2007). Un autre facteur non négligeable compte tenu du contexte linguistique du Québec, c'est qu'il existe un danger de recul du français dans l'entreprise lorsque se produisent des fusions avec des compagnies étrangères.

Mais comment expliquer cette présence assez faible des capitaux étrangers au Québec? C'est qu'au-delà d'une impression que le Québec possède une économie à croissance lente et une démographie anémique, il existe une perception négative des investisseurs¹¹⁴ face à l'incertitude politique, à l'interventionnisme du gouvernement dans l'économie, à la forte présence de partenaires au Québec dont la mission n'est pas uniquement le rendement sur l'avoir des actionnaires, et enfin le fait français¹¹⁵ qui peut être déconcertant pour certains (l'industrie des placements étant reconnue mondialement pour être très anglophone et certains investisseurs estiment que les bénéfices à espérer ne compenseraient pas les efforts pour se conformer au bilinguisme) surtout lorsque l'Ontario est à proximité. Il existe aussi à cet égard (surtout lorsque le PQ est au pouvoir) une perception quant à l'ethnocentrisme et la prétendue intolérance du Québec envers sa minorité anglophone¹¹⁶. Des observateurs notent par ailleurs l'existence d'un lien naturel entre Ottawa et Toronto au niveau des affaires étrangères qui laisse le Québec un peu à l'écart¹¹⁷.

¹¹⁴ Selon le rapport du comité Levitt, publié à l'occasion du sommet économique de 1996 et qui devait sonder auprès des décideurs les attraits et les faiblesses de Montréal comme place d'affaires, ainsi qu'un sondage mené à la demande du gouvernement fédéral en 2001 auprès de gens d'affaires états-uniens pour déterminer les raisons expliquant le recul des investissements étrangers directs au Canada, en plus des observations de Claude Morin, président de Capital Risque, l'Association de capital-risque au Québec (Kathleen Lévesque. « L'incertitude politique et le français...deux hypothèques », in *Le Devoir*, 31 octobre 1996, p. A1; Presse Canadienne. « Les investisseurs américains bouddent le Canada », in *La Presse*, 8 juillet 2002, p. A4; Richard Dupaul. « Capital-risque: le Québec s'en tire bien », in *La Presse*, 26 février 2003, p. D3).

¹¹⁵ Comme l'a observé la politologue Anne Légaré (2003 : 225; 283) qui fut déléguée du Québec à Boston, l'usage du français dans une mer anglophone a quelque chose, pour plusieurs aux États-Unis, de « subversif ». D'autant qu'ils sont généralement insensibles au concept même de diversité culturelle dans la mesure où celle-ci menace leur domination culturelle.

¹¹⁶ L'information internationale sur le Québec est en effet souvent recueillie auprès de sources anglophones, pas toujours objectives, à partir de Toronto ou d'Ottawa où sont en poste la plupart des correspondants étrangers au Canada (Balthazar, 2003 : 533).

¹¹⁷ Selon l'économiste Pierre Fortin : « Le Canada en général, y compris les institutions fédérales, ne nous laisse aucune chance. C'est certain qu'on a besoin d'un contrepoids (comme la SGF ou la CDPQ) » (*Le Devoir*, 17 mai 2003). Par ailleurs Jean-François Lisée (2003 : 9) prétend que les diplomates

L'Institut Fraser de Vancouver mène régulièrement une enquête détaillée auprès de gestionnaires canadiens de grands portefeuilles institutionnels. Jusqu'en 2006, les participants étaient invités à juger le climat des affaires de chaque province en tenant compte des politiques fiscales et budgétaires, de la qualité des infrastructures, de l'efficacité des programmes d'aide à l'entreprise, du cadre réglementaire et bureaucratique, entre autres. Le Québec se classait habituellement loin derrière les autres provinces industrialisées du Canada. Le score très modeste du Québec pouvait s'expliquer par les réponses à la question concernant l'appréciation faite par les répondants des politiques gouvernementales. Le Québec y obtenait régulièrement le taux le plus élevé d'insatisfaits. En 2006 l'étude de Fraser était modifiée : elle gardait les mêmes critères mais cette fois elle basait son classement sur des mesures empiriques, en remplacement des perceptions des gestionnaires. Cette fois-ci le Québec arrivait bon dernier¹¹⁸. Selon les critères de l'Institut, le Québec fait surtout mauvaise figure au chapitre de la réglementation en général, et de la réglementation du marché du travail en particulier.

Enfin, il existe un débat qui ressemble à une variation sur le problème classique œuf-poule (qui est le premier ?) c'est-à-dire que certaines analyses, auxquelles le gouvernement Charest souscrit globalement, prétendent que si le gouvernement du Québec cessait ses interventions coûteuses dans l'économie pour se contenter de mettre en place des conditions favorables à l'investissement (lire déréglementer, libéraliser, et réduire les impôts) cela suffirait à regagner la confiance des investisseurs étrangers et donc à relancer l'investissement privé (Jérôme-Forget, 2000). Cependant, nous sommes sceptiques devant ces prétentions étant donné les lacunes des marchés dont nous avons fait amplement état : information imparfaite, biais idéologiques et culturels des investisseurs et enfin, prédisposition de ces derniers pour les placements dans leur pays d'origine (toutes choses

canadiens en poste à Washington ne se gênaient pas, à la fin des années 1990, pour alimenter les perceptions négatives envers Montréal et le Québec lors de leurs rencontres avec des investisseurs potentiels; l'objectif étant, en nuisant à l'économie québécoise, d'accuser ensuite l'instabilité politique provoquée par le Parti Québécois. Ceci relève de la dynamique propre à l'investissement, un monde où la rationalité est parfois limitée et l'information souvent incomplète, où les préjugés donc peuvent influencer les décisions (Krugman, 1999 : 110-117; Clarkson, 2002 : 131; Lachapelle et Paquin, 2003 : 8; Plihon, 2007 : 29).

¹¹⁸ Jason Clemens, Milagros Palacios, Todd Gabel et Niels Veldhuis. *Canadian Provincial Investment Climate Report, 2006 Edition*, Vancouver, Fraser Institute, février 2006.

étant égales). On sait également que la plupart des gouvernements continuent d'intervenir d'une manière ou d'une autre pour orienter les décisions économiques et les résultats dans une direction qui favorise leur nation. Finalement, il existe des limites aux compromis, entre la sécurité culturelle et le niveau de vie par exemple, que les Québécois sont prêts à consentir pour accommoder les investisseurs étrangers.

Autre trait distinctif de la propriété industrielle au Québec, plusieurs de ses fleurons sont encore détenus par leurs fondateurs ou leurs familles, une caractéristique propre aux sociétés avec une tradition d'entrepreneurship plutôt récente. La pratique des actions multivotantes (où un noyau d'actionnaires contrôle la majorité des votes malgré une propriété minoritaire des actifs) a notamment favorisé l'éclosion et le développement d'un noyau de grandes entreprises comme Cascades, Bombardier, le Groupe Jean Coutu, Alimentation Couche-Tard, Quebecor et le Groupe Transcontinental¹¹⁹. Ces entreprises auraient pu être des proies faciles si leurs fondateurs en avaient perdu le contrôle après leur inscription en Bourse en raison du développement encore embryonnaire de leur entreprise et de la faiblesse relative du dollar canadien, surtout à la fin des années 1990 et au début du 21^e siècle alors que la vague des fusions-acquisitions internationales était en effervescence.

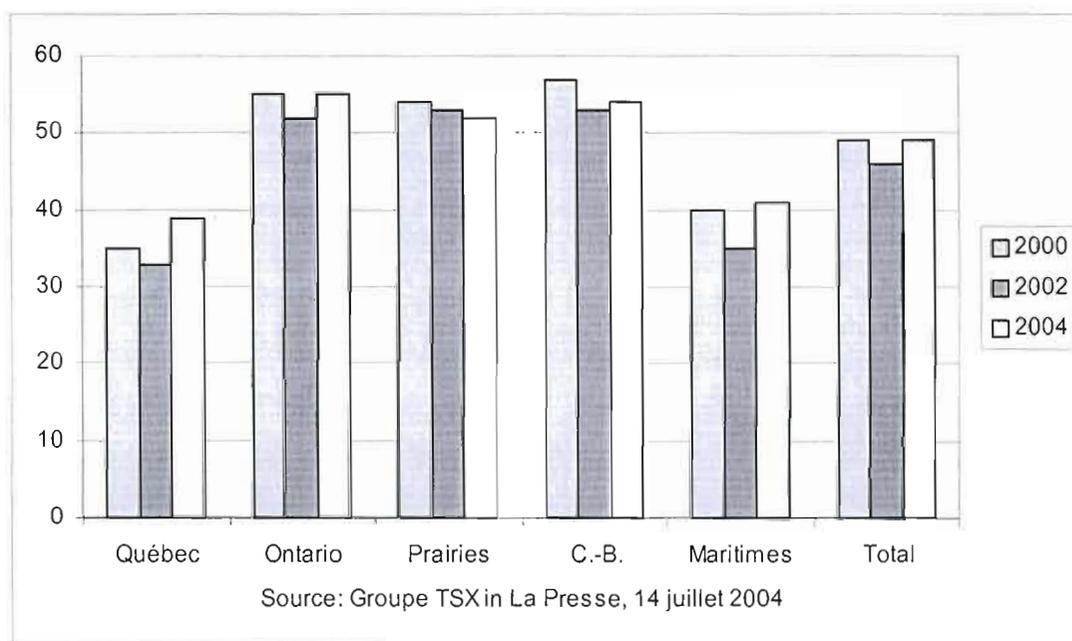
Ce type de structure duale d'actionnaires est mal vu des investisseurs institutionnels de culture anglo-saxonne (Lewandowski, 2004). Elle permet en effet aux dirigeants d'entreprise de tenir compte d'autres priorités que le rendement immédiat sur l'avoir des actionnaires, comme le développement et la pérennité de l'entreprise, mais aux dépens du cours de l'action en rendant à toute fin utile presque impossible une OPA réussie sur l'entreprise (généralement favorable aux actionnaires de l'entreprise achetée)¹²⁰. Les institutions québécoises (du moins les entreprises d'État et les entreprises relevant de l'économie sociale) s'en formalisent moins étant donné qu'une de leurs préoccupations est justement le contrôle local de l'économie.

¹¹⁹ L'actionnariat et les droits de vote est en général plus concentré au Canada (et surtout au Québec) qu'aux États-Unis (Gadhoun, 1995). En avril 2005, 96 firmes inscrites à la Bourse de Toronto avaient une telle structure de capital, dont le tiers étaient domiciliées au Québec (Allaire, 2006a et 2006b).

¹²⁰ Bien qu'il soit une entrave au principe démocratique d'une action = une voix, le vote double peut se justifier en se voulant une récompense en terme de pouvoir politique accordé aux actionnaires stables pour compenser leur renoncement volontaire à la liquidité, ceci par rapport aux actionnaires de passage uniquement à la recherche de plus-value à court terme.

Par ailleurs, le Québec reste la province ayant la plus faible proportion de boursicoteurs (graphique 5.9) selon une étude rendue publique par la Bourse de Toronto à l'été 2004. L'Institut de la statistique du Québec rapporte que la valeur des unités de fonds communs de placement propriété de personnes résidentes du Québec représentait 14,9 % du portefeuille de fonds communs de placement des Canadiens au premier trimestre de 2007¹²¹. Une culture boursière moins développée en est selon nous la cause principale, et non pas un taux de prospérité moins élevé qui ne pourrait expliquer à lui seul un tel écart avec l'Ontario, et encore moins cette participation qui est inférieure à celle des autres régions du Canada, et des provinces atlantiques en particulier¹²².

Graphique 5.9: détenteurs d'actions dans la population par province



¹²¹ Institut de la Statistique du Québec. *Les fonds communs de placement au Québec*, 1er trimestre 2007.

¹²² Selon un économiste de l'Institut de la Statistique du Québec cité dans *La Presse Affaires* (Hugo, Fontaine. « La différence québécoise », 19 décembre 2008, p. 7) deux facteurs importants expliquent ce phénomène. D'abord, les Québécois ont tendance à transiger avec des institutions bien enracinées au Québec, comme les institutions de dépôt ou les compagnies d'assurances qui ont commencé relativement tard à offrir des fonds communs de placement. L'autre facteur est le choix des produits financiers. Les Québécois étant plus assurés que la moyenne des Canadiens, ils ont moins de liquidités disponibles pour acheter des titres boursiers.

Les entreprises québécoises ne sont pas en reste à ce niveau. En 2002, seulement 172 des 1309 sociétés inscrites à la Bourse TSX des moyennes et grandes capitalisations étaient québécoises. Leur capitalisation boursière, soit 196,9 milliards \$, représentait 15 % de la capitalisation totale selon les chiffres fournis par la Bourse. À la Bourse de croissance TSX., près de 160 sociétés québécoises étaient inscrites sur un total de 2688 sociétés, une proportion de 6%¹²³.

5.9 : Un dernier aspect, mais non le moindre, du modèle québécois : la solidarité

Quant au progrès social : le Québec est devenu la région d'Amérique du Nord la plus égalitaire. Au nombre des politiques et des programmes récents qui s'inscrivent dans cet objectif, remarquons l'adoption d'une loi visant à lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale (loi 112, en 2002) avec un plan d'action introduit deux ans plus tard¹²⁴; ainsi que l'adoption de la loi 143 qui révisait de fond en comble la Loi sur les normes du travail s'adressant aux 1,6 millions de travailleurs non-syndiqués¹²⁵. De plus, la loi 143 introduisait des dispositions nouvelles qui interdisent et sanctionnent le harcèlement psychologique dans les milieux de travail, une première au Canada qui s'inspire de la législation européenne. D'autres dispositions encadraient les avis de licenciement collectif. Enfin, des amendements au Code du travail ont simplifié la syndicalisation en réduisant les délais au processus d'accréditation en plus d'éliminer le Tribunal du travail, l'instance d'appel dans les cas de reconnaissance syndicale par la Commission des relations du travail du Québec¹²⁶.

¹²³ Marie Tison. « Le TSX ne veut pas perdre les sociétés québécoises », in *La Presse*, 12 avril 2002, p. D8.

¹²⁴ Le *Conseil national du bien-être social* note que seuls les gouvernements du Québec et de Terre-Neuve au Canada ont adopté des stratégies intégrées pour combattre la pauvreté et se démarquent ainsi de la complaisance assez généralisée des pouvoirs publics à ce sujet (Conseil national du bien-être social. *Profil de la pauvreté 2002 et 2003*, Ottawa, été 2006, p. 143-145).

¹²⁵ Ses dispositions élargissaient la protection de la loi à un plus grand nombre de travailleurs (comme les « faux » travailleurs autonomes, les employés à pourboire, les travailleurs agricoles ou les domestiques résidant chez leur employeur) et favorisaient la conciliation du travail avec la vie personnelle et la vie familiale (congés parentaux, droit pour un salarié de refuser de travailler passé un certain nombre d'heures, et permissions pour s'absenter du travail pour des raisons familiales, pour cause de maladie ou d'accident).

¹²⁶ Selon l'économiste Pierre Fortin, ces orientations ont fait du Québec l'endroit en Amérique du Nord possédant les normes minimales du travail les plus avancées, ce que reconnaît Esther Paquet, porte-parole de l'organisation *Au bas de l'échelle* qui vient en aide aux travailleurs non-syndiqués Claude Lafleur. « Lois 112 et 143 : vers une société plus égalitaire », in *Le Devoir*, 8 mars 2003, p. G3; Pierre

On note également une politique familiale progressiste; une fiscalité où les petits et moyens salariés s'en tirent mieux qu'ailleurs au Canada ou au sein du G7 en général¹²⁷; les frais de scolarité post-secondaire les plus faibles sur le continent; les bourses pour étudiants; une assurance-médicaments (seul régime public en Amérique du Nord); le logement social (une des deux seules provinces à avoir poursuivi les investissements dans ce domaine après le retrait du fédéral); les coûts d'électricité et du transport en commun parmi les plus bas du continent. C'est ainsi qu'au niveau des revenus tarifaires du gouvernement provincial (électricité, droits de scolarité, services de garde, permis, assurances, etc.) il existe au Québec un écart de 5 G\$ par année (payés en moins par ses citoyens) avec la moyenne canadienne, ou 651\$ par habitant (Montmarquette et al., 2008, p. 17-22). Or, la méthode québécoise, qui finance les services publics via un taux d'imposition progressif est plus équitable dans la mesure où les services sont dispensés en fonction des besoins et non pas de la capacité de payer alors que les moins nantis doivent réduire leur consommation de ces services ou s'en passer.

En outre, un élément important du plan de lutte contre la pauvreté adopté par le gouvernement Bouchard consistait à faire progresser le salaire minimum plus rapidement que le salaire moyen (Fortin, 2001)¹²⁸. Enfin, Statistique Canada rapportait qu'entre 1989 et 2007, seulement deux provinces, le Québec et la Colombie-Britannique, ont connu une croissance proportionnelle des dépenses en services sociaux relativement à l'ensemble des dépenses

Fortin. « Un règlement qui va trop loin », in *Le Devoir*, 31 mai 2003, p. B5. Par contre, Charest (2003) souligne que l'exercice de révision des lois du travail n'a pas répondu à une des principales revendications du mouvement syndical qui voudrait bien obtenir de nouveaux outils légaux (comme la négociation regroupée ou multipatronale et la syndicalisation des cadres) pour élargir son membership dans les secteurs liés à la nouvelle économie (tertiaire, PME, travail atypique, etc.).

¹²⁷ Voir Godbout et St-Cerny (2008) à ce sujet.

¹²⁸ Lui qui valait 42% du salaire moyen au début des années 1990, le salaire minimum a grimpé jusqu'à 49% du salaire moyen en 1998. Toujours à 49% du salaire moyen en 2001, ce taux était aussi élevé au Québec qu'en Colombie-Britannique et plus élevé qu'en Ontario (43%), au Nouveau-Brunswick (42%), en Alberta (38%) et aux États-Unis (36%). Le Québec se voulait donc la région d'Amérique du Nord appliquant l'effort le plus important en matière de salaire minimum compte tenu des moyens réels de son économie (Fortin, op. cit.). En 2008, à part la Saskatchewan, le Québec avait toujours le salaire minimum le plus élevé en Amérique du Nord par rapport au salaire moyen (Pierre Fortin. « Une bonne décision », in *La Presse*, 5 mai 2008, p. A14).

gouvernementales, et c'est au Québec qu'on dépensait le plus par habitant pour ce poste budgétaire¹²⁹.

Les résultats sont perceptibles sur le niveau des inégalités : par le coefficient Gini (où le chiffre 1 équivaut à l'inégalité totale et 0 à l'égalité absolue) le tableau suivant nous montre que le Québec possède une société plus égalitaire qu'ailleurs au Canada et l'effort de redistribution plus important accompli par l'État québécois est bien illustré. En effet, les coefficients Gini des inégalités calculés à partir du revenu total comparé au coefficient des revenus bruts du marché montrent un écart qui baisse de 0,139 au Québec, de 0,114 pour le Canada, de 0,104 pour l'Ontario et de 0,089 pour l'Alberta.

Par ailleurs, le graphique 5.10 montre que le Québec est la deuxième province présentant l'écart de richesse le moins important entre les ménages du décile supérieur et inférieur de revenu. Bien sûr, on pourrait objecter qu'être plus égalitaire représente une mince consolation quand le revenu moyen des Québécois demeure sous la moyenne canadienne et que le Conseil du bien-être social canadien classe régulièrement le Québec comme étant la province (avec Terre-Neuve) enregistrant le taux de pauvreté le plus élevé au pays. Mais afin de relativiser, il faut tenir compte de l'histoire (qui a imposé un rattrapage) et encore faut-il examiner les méthodologies. Ainsi, la nouvelle mesure du panier de consommation élaborée par le ministère fédéral du Développement des Ressources humaines, montre que le Québec affiche le deuxième meilleur bilan pour la proportion réduite de gens pauvres dans sa population, avec 11,9 %. Seule l'Ontario s'en tire mieux avec 11 %¹³⁰. Cet indice permet de mesurer avec plus de précision la pauvreté car il est calculé en fonction du coût de la vie. On tient ainsi compte de la différence de prix (nourriture, vêtements et surtout logement) entre une personne habitant au cœur de Vancouver, de Toronto ou de Montréal (la moins chère des grandes villes canadiennes) et une autre vivant dans une région rurale¹³¹.

¹²⁹ « Dépenses publiques en services sociaux : 1989-2007 », in *Le Quotidien* de Statistique Canada, 22 juin 2007.

¹³⁰ *Les statistiques 2000 sur le faible revenu selon la mesure du panier de consommation*, Ottawa, Développement des Ressources humaines Canada, no. catalogue : RH63-1 569-03-03F.

¹³¹ Dans leur vision « économiciste » des critiques du modèle québécois comme Brian Lee Crowley de l'Institut Atlantique (cité in *La Presse*, 2 décembre 2004, p. A12) interprètent cette réalité du coût de la vie plus abordable comme le reflet de l'arriération ou d'une compétitivité déclinante de l'économie

Tableau 5.5: Coefficient de GINI*, Québec, Ontario, Alberta et Canada, 1980 et 2001

	1980	2001
Canada, revenu du marché	0,437	0,496
Canada, revenu après impôt	0,379	0,417
Canada, revenu total	0,353	0,382
Québec, revenu du marché	0,453	0,513
Québec, revenu après impôt	0,379	0,417
Québec, revenu total	0,344	0,374
Ontario, revenu du marché	0,414	0,484
Ontario, revenu après impôt	0,365	0,416
Ontario, revenu total	0,342	0,380
Alberta, revenu du marché	0,435	0,464
Alberta, revenu après impôt	0,399	0,405
Alberta, revenu total	0,373	0,375

Source : *Statistique Canada* in Guay et Marceau (2004).

*(GINI = 0 si parfaite égalité GINI = 1 si parfaite inégalité)

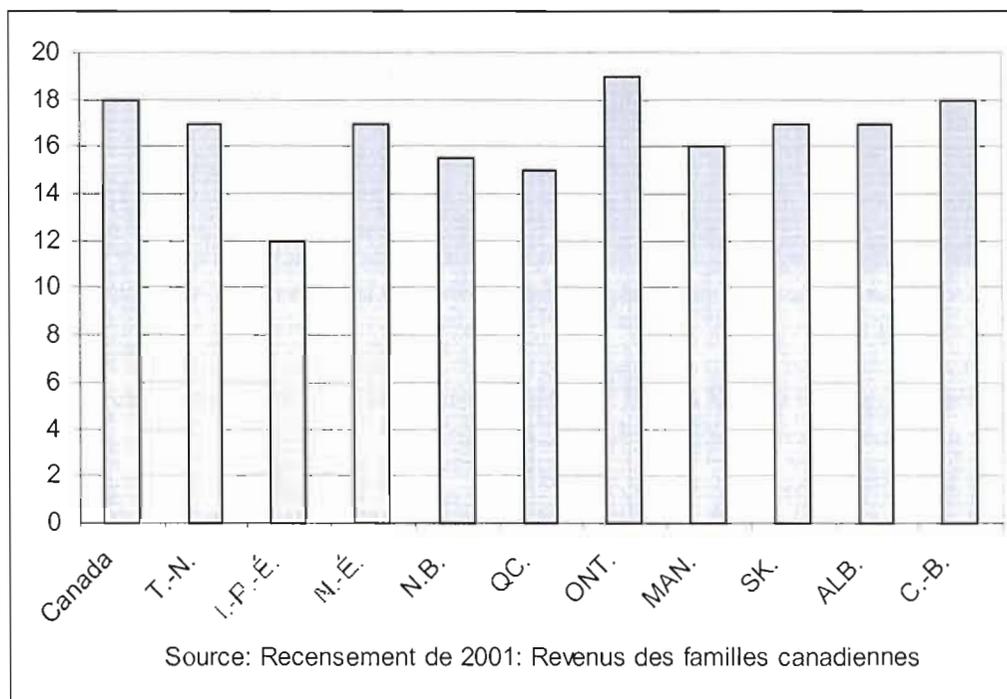
Tableau 5.6: Pauvreté de consommation au Canada selon les régions, 1969-1998 (% des individus)

	1969	1998
Atlantique	25,5	6,1
Québec	11,5	2,8
Ontario	8,1	3,7
Prairies	10,2	2,0
Colombie-Britannique	11,4	3,0
Canada	11,4	3,4

Source : Institut de la Statistique du Québec, 2006

québécoise, mais on peut tout aussi bien prétendre que les services publics subventionnés offerts aux Québécois (électricité, garderies, transport en commun, éducation post-secondaire) contribuent à maintenir le coût de la vie plus bas au Québec qu'ailleurs au Canada (P. Fortin, 2003a).

Graphique 5.10: Revenu des familles du décile supérieur pour chaque dollar de revenu des familles du décile inférieur en 2001



Il n'est donc pas surprenant que l'indice de la liberté et la sécurité économique des Canadiens élaboré en 1999 par le *Centre canadien pour des politiques alternatives* classait le Québec au 3^e rang pour l'ensemble des années 1990, bien qu'il ne soit qu'en milieu de peloton pour la croissance économique. Selon le rapport du CCPA c'est le Québec qui a su le mieux convertir son progrès économique en progrès social, compte tenu de ses moyens: « (...) through its wage and social market policies, Québec seems to do a better job of transmitting a limited amount of economic growth and job creation into income and security for its population » (Brown et Stanford, 1999 : 17). Cela est attribuable, selon le CCPA, aux préoccupations du gouvernement, à des programmes sociaux relativement généreux et à l'influence des syndicats. Précisons que cet indice mesure l'impact des politiques gouvernementales, de la réglementation et des institutions sur les perspectives économiques des travailleurs. Il est composé de quatorze indicateurs regroupés en trois catégories: le taux d'emploi; les revenus d'emploi; l'égalité et la sécurité économique¹³². Notons que pour le

¹³² À l'autre bout du spectre idéologique canadien, le *Fraser Institute*, dans son classement périodique sur la liberté économique au Canada, classait récemment le Québec et l'Île-du-Prince-Édouard aux

Bureau international du travail (2004) la notion de sécurité économique (mesurée par la protection du revenu et de faibles inégalités) représente un indicateur plus important de la satisfaction des citoyens et de leur qualité de vie que la croissance du revenu comme tel, une fois atteint un certain niveau de développement.

Ce progrès social incombe en partie à l'action des groupes organisés comme les syndicats¹³³ et les groupes communautaires, mais en sus l'opinion publique y est pour beaucoup. En effet, l'adhésion à l'État-providence est une constante chez les Québécois selon plusieurs analyses et sondages (Lachapelle et Tremblay, 1996; Laczko, 1998; Lesemann, 2000; P. Bernier, 2005)¹³⁴. Cela leur permet entre autres d'affirmer, leur distinction face aux États-Unis, tant au niveau linguistique et culturel que du bien-être collectif qui inclut la cohésion sociale (Lachapelle, 2004 : 159). L'État-providence est également perçu comme la contre-partie de l'ouverture continentale, c'est-à-dire une police d'assurance en ces temps de grands bouleversements économiques. Comme l'explique Lesemann (2000):

« Le soutien apporté à l'intervention publique n'apparaît pas contradictoire avec l'affirmation de la nécessité de la croissance économique. Ce phénomène est intéressant dans le contexte de la prégnance des idéologies néo-libérales qui affirment l'incompatibilité d'une protection sociale étendue et d'une croissance économique soutenue, ou encore de la désaffection des catégories de revenus élevés à l'égard des programmes universels et à visée redistributive, comme on le constate aux États-Unis. »

deux derniers échelons en Amérique du Nord selon ses critères liés aux freins à l'activité économique que posent tous les niveaux de gouvernement (Amela Karabegovic et Fred McMahon. *Economic Freedom of North America Annual Report 2006*, The Fraser Institute, Vancouver, 2006).

¹³³ D'ailleurs les syndicats, plus présents au Québec qu'au Canada, et c'est vrai aussi du Canada par rapport aux États-Unis, sont naturellement des agents d'égalisation car le plus grand impact sur le revenu des membres se concentre dans les segments inférieurs et moyens de la distribution globale du revenu (Chaykowski et Gunderson, 2001: 35).

¹³⁴ Le sondage le plus récent sur la question, mené par CROP dans la foulée des débats opposant les « lucides » aux « solidaires », montre que les Québécois, et les jeunes en particulier, restent attachés aux valeurs social-démocrates, à un État interventionniste, à la solidarité et au partage de la richesse. Et ce malgré les questions biaisées en faveur de la perspective des lucides selon l'aveu même du président de CROP. C'est à-dire que les préambules aux questions contenaient des passages soulignant les « coûts » associés à la générosité sociale (Alain Giguère. « Des résultats étonnants », in *La Presse*, 17 janvier 2007, p. A21).

Par contre, même si les Québécois sont plus conscients des inégalités et soutiennent plus volontiers l'interventionnisme étatique que les autres Canadiens, ces différences demeurent somme toute relativement modestes dans une perspective internationale plus large (Laczko, 1998). Ceci se traduit en termes concrets par des politiques sociales qui sont généralement plus généreuses au Québec que chez ses voisins, mais qui restent mesurées vis-à-vis de l'Europe continentale où les traditions de solidarité sociale sont encore plus développées (Bernard et Saint-Arnaud, 2004; Dufour et Boismenu, 2004 : 386-387).

La pérennité du rôle de l'État et des institutions non-marchandes au Québec s'explique également selon Saint-Martin (2004) Boismenu et al. (2004 : 175) ainsi que P. Bernier (2005 : 81-82), par un lien historique étroit entre la politique sociale et identitaire. Quand il s'est construit dans les années 60 en effet, l'État-providence impliquait autant la création d'une identité québécoise propre et autonome qu'un projet d'égalité sociale. La politique sociale au Québec n'a donc pas été que productrice d'intérêts ou de corporatismes comme le voudrait l'école du *public choice*. Le démantèlement de l'État social y est donc perçu comme une attaque contre le bien commun et donc l'identité québécoise, et vouloir défaire les institutions qui ont contribué à la différence québécoise reviendrait à faire du Québec une province comme les autres¹³⁵. En se fiant à l'étude comparative d'Alesina et Glaeser (2004) sur la typologie des politiques sociales états-uniennes et européennes, on pourrait également interpréter le modèle plus achevé d'État-providence du Québec par le fait qu'il se soit érigé plus tard qu'ailleurs au Canada, phénomène duplessiste oblige. En effet, des structures politiques plus anciennes sont corrélées avec la faiblesse des programmes sociaux, les institutions plus récentes, surtout lorsqu'elles sont issues des années d'après-guerre, reflétant des rapports de force plus favorables aux mouvements progressistes. Alesina et Glaeser font également un lien entre l'homogénéité culturelle et la popularité des programmes sociaux; l'opinion publique scandinave par exemple, étant favorable à une couverture étendue alors qu'aux États-Unis certaines minorités ethniques sont sur-

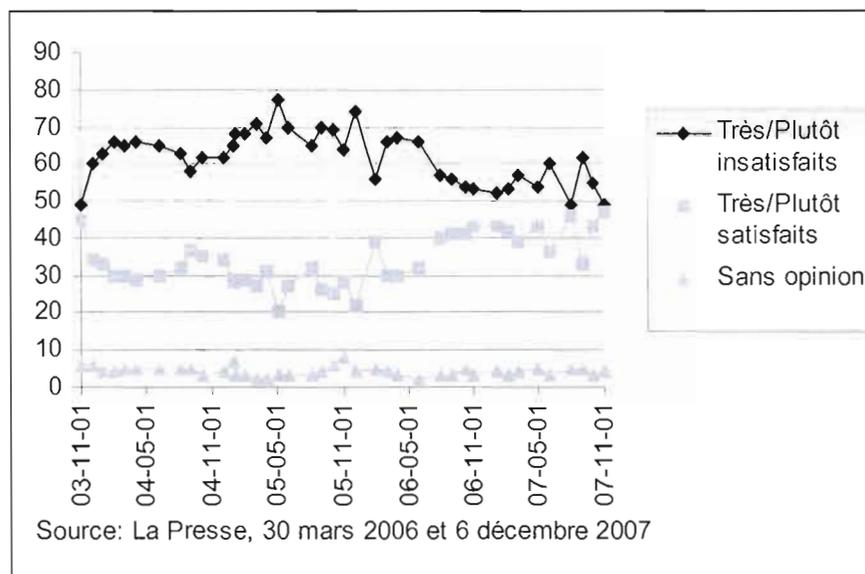
¹³⁵ À ce sujet Dufour (2006 : 91) écrit : « ...les Québécois doivent composer avec le fait que leur État et leur fonction publique sont tous deux de type britannique, tout en ayant subi une forte influence française lors de la grande modernisation des années 1960. Or, les deux influences ne vont pas dans le même sens : en 2006, le Québec se retrouve donc écartelé entre les pressions de sociétés anglophones, au demeurant voisines, pour une réduction substantielle du rôle de l'État, alors que l'influence française, et dans une certaine mesure continentale européenne, va dans le sens contraire de la modernisation d'un État toujours valorisé et important ».

représentées parmi les bénéficiaires en conséquence de quoi la majorité blanche se veut moins sensible à ce genre de question. Or, au Québec la population est plus homogène qu'aux États-Unis et qu'au Canada dans son ensemble. La classe moyenne d'électeurs-contribuables s'identifie donc davantage aux bénéficiaires des programmes sociaux - un phénomène que Dupré (2007) appelle le facteur « cela pourrait être moi (that could be me) » - qu'avec une bourgeoisie (qui assume une bonne partie du fardeau fiscal) où les francophones furent historiquement sous-représentés et qui, aujourd'hui encore, est plus diversifiée sur le plan ethno-linguistique que l'ensemble de la population.

Par ailleurs, les stratégies dites de « compétitivité progressiste » c'est à-dire l'existence d'une économie performante où la croissance se conjugue avec la qualification de la main-d'oeuvre, des salaires élevés et donc avec l'intégration sociale, sont très intéressantes pour les mouvements nationalistes comme le Parti Québécois parce que de tels modèles de développement inclusifs entretiennent une image de la communauté nationale qui ne reproduit pas les inégalités des classes sociales. Comme le souligne Graefe (2003 : 488) : « ...là où le développement est très inégal les mouvements nationalistes risquent de s'affaiblir au profit d'organisations basées sur les différences de classes et sont susceptibles de dépenser la plupart de leurs énergies à atténuer ces divisions internes plutôt qu'à mobiliser les ressources vers des objectifs communs. »

Même si d'aucuns auraient effectivement pu interpréter le résultat des dernières élections (en 2003 et 2007) comme un virage néo-libéral, des sondages sur une période assez longue et qui montrent un taux d'insatisfaction très fort et persistant envers le gouvernement Charest - tant qu'il tiendra un discours marqué à droite - auront pour effet de remettre les pendules à l'heure (graphique 5.11).

Graphique 5.11: Évolution en pourcentage du taux de satisfaction des Québécois envers le gouvernement Charest, sondages CROP effectués de novembre 2003 à novembre 2007



Ce mécontentement ne devrait pas nous surprendre outre mesure si l'on se fie à l'analyse électorale faite par le sociologue Maurice Pinard (2003). Selon lui, la volatilité de l'électorat dans les mois précédant l'élection provinciale d'avril 2003 suggère qu'il existait suffisamment d'ambivalence envers le PLQ (qui est, du reste, plus un parti de pouvoir que d'idées) pour que celui-ci s'abstienne d'interpréter sa victoire¹³⁶ comme un chèque en blanc pour révolutionner la société québécoise¹³⁷. Pour ce qui est de la performance assez surprenante de l'ADQ lors du scrutin de mars 2007, elle semble redevable à des facteurs plus conjoncturels que tendanciels : le faible taux de participation, l'impopularité du gouvernement, l'incapacité du PQ à vendre l'idée de tenir un référendum rapidement et l'habileté de Mario Dumont à capitaliser sur les insatisfactions des citoyens (sans pour autant s'engager sur le fond) sont davantage en cause que l'abandon du modèle québécois dont l'interventionnisme continue, selon toute vraisemblance, d'être assez largement apprécié

¹³⁶ Une victoire attribuée à plusieurs facteurs comme la lassitude envers la souveraineté, l'abstentionnisme, la percée de l'ADQ chez les francophones, le discours modéré du PLQ sur les « valeurs libérales », le débat des chefs, les fusions municipales, etc. (Pinard, 2003; Drouilly, 2004; David, 2004).

¹³⁷ Ceci d'autant plus que les libéraux sont restés très vagues durant la campagne à propos de la révision du rôle de l'État, préférant se camper au centre face au repoussoir adéquiste dont le programme assez radical prévoyait la privatisation partielle du système de santé et l'introduction de mécanismes de marché dans l'éducation (à travers les bons d'éducation d'inspiration américaine).

(Noël, 2007; Venne, 2007; Bélanger et Nadeau, 2008)¹³⁸. Du reste, le rôle et la taille de l'État québécois ne furent pas des enjeux durant la campagne et tant le PLQ que l'ADQ prévoient, dans leur programme électoral, que les dépenses du gouvernement continueraient d'augmenter, jusqu'à 4% et 3% par année respectivement.

Face à la grogne populaire qui marqua son premier mandat, le gouvernement Charest eut à diluer ses objectifs d'inspiration néo-libérale (Kheiriddin, 2006)¹³⁹. On tente par exemple de minimiser (au niveau du discours à tout le moins) les conséquences des ententes de partenariat avec le secteur privé pour la construction et l'entretien de certaines infrastructures : il n'est pas question de précipiter les choses dans ce domaine, le gouvernement conservera la maîtrise d'œuvre et souligne-t-on, des activités comme la réfection des aqueducs pour distribuer l'eau, ne sont pas assez rentables pour être confiées au privé. Quant au processus de « réingénierie » de l'État, édulcoré pour devenir « modernisation », il n'a entraîné l'élimination que d'une poignée de comités et de petites sociétés peu connues du grand public; les ministres concernés s'étant montrés réfractaires aux recommandations des deux groupes de travail (rapport Boudreau et rapport Geoffrion) sur l'examen des organismes de l'État (Maltais, 2005; Kheiriddin, 2006 : 4). Contre toute attente, le premier budget, dit le budget Séguin, était à saveur sociale, et les dépenses de l'État québécois (hormis le service de la dette) ont augmenté de 9,7% entre 2003 et 2005 alors que l'inflation était limitée à 4% durant cette période¹⁴⁰. Au terme du mandat des libéraux en 2006-2007, les dépenses de programme représentaient 18,1% du PIB contre 18,2% en 2002-2003, dernière année du PQ au pouvoir¹⁴¹. Dans la première année du second mandat, ce gouvernement a aussi augmenté le salaire minimum général de 6,25%, de 8\$/h. à 8,50\$, la hausse la plus importante en plus de trente ans. La réduction de la taille de la fonction

¹³⁸ À l'élection suivante (décembre 2008) l'ADQ n'a récolté que 16% des voix (contre 31% en 2007) et n'a fait élire que 7 députés (contre 41 en 2007).

¹³⁹ D'ailleurs malgré les intentions répétées d'atteindre l'objectif du déficit zéro lors de chaque discours du budget, les trois premiers exercices financiers du gouvernement Charest ont affiché des déficits totalisant 1,75 G\$ (Marcel Joanis. « Un premier pas timide...avant le règlement du déséquilibre fiscal », in *La Presse*, 25 mars 2006, p. A30).

¹⁴⁰ Selon les chiffres cités par Valentin Petkanchin de l'Institut économique de Montréal (« Réduire les dépenses de l'État », in *Les Affaires*, 25 mars 2006, p. 16).

¹⁴¹ Les prévisions des dépenses de programmes pour l'année budgétaire 2008-2009 s'élevaient même à 18,4% en pourcentage du PIB (Finances Québec. *Plan budgétaire 2007-2008*, février 2007, p. A.7; Finances Québec. *Plan budgétaire 2008-2009*, mars 2008, p. A10).

publique, quoique réelle, s'effectue par attrition plutôt que par une politique gouvernementale agressive. Enfin, dans le domaine des relations de travail, le bilan est plutôt négatif d'un point de vue syndical, sans être catastrophique¹⁴², tandis qu'en environnement la situation est loin de s'être dégradée par rapport aux gouvernements précédents¹⁴³.

Donc à l'analyse, l'impopularité persistante du gouvernement Charest, la situation financière pas si alarmante du gouvernement québécois (le déficit étant sous contrôle, la dette se résorbe progressivement à mesure que l'économie croît) de même que l'opacité et la précipitation qui avaient entouré la démarche auront miné les projets de « réingénierie ». Pendant son premier mandat, la modernisation évoquait plutôt une réforme administrative « en douce » qui n'annonçait pas de rupture avec les pratiques gouvernementales usuelles (Maltais, 2005).

Il est assez ironique aussi, compte tenu des vertus prêtées au secteur privé par ce gouvernement, que les projets générés par le secteur public (grands projets électriques, développement éolien d'Hydro-Québec, investissements dans le transport en commun et construction du centre hospitalier universitaire à Montréal) étaient les principaux moteurs

¹⁴² Dans le domaine des relations de travail, le droit d'association est menacé par les modifications à l'article 45 du Code du travail qui facilitent le recours à la sous-traitance (même si les employeurs hésitent encore, trois ans après le fait, à remettre en question l'équilibre qui s'est installé en matière de relations de travail au Québec et que le taux de syndicalisation était demeuré stable entre 2003 et 2006) et par le refus d'accréditer le personnel de garde en milieu familial. Québec a toutefois décidé, dans l'industrie du vêtement, d'augmenter le salaire minimum et de maintenir des normes sectorielles pour la fabrication de certains types de vêtements. Le contraste est évident avec le bilan de Mike Harris - la bête noire du mouvement syndical canadien - à la tête de l'Ontario dans les années 1990 : répudiation de la loi anti-briseurs de grève, abolition du pouvoir de la Commission des relations de travail d'accorder l'accréditation syndicale dans les cas où l'employeur tente d'intimider les travailleurs souhaitant se syndiquer, abolition des droits de succession pour les employés du gouvernement dont les fonctions furent privatisées, interdiction aux participants du « workfare » de se syndiquer, accès facilité au processus de décertification d'un syndicat, abolition de la pratique établie consistant à faire appel à des médiateurs professionnels nommés conjointement par les syndicats et les patrons, obligation pour les arbitres de suivre le cadre financier du gouvernement dans les services publics essentiels où le droit de grève est interdit; abolition des forums institutionnalisés où dialoguaient syndicats, patrons et officiels du gouvernement. Il s'en est suivi une érosion importante du pouvoir syndical, qui se traduit notamment par une baisse importante du taux de syndicalisation (Martinello, 2000).

¹⁴³ En environnement, Québec a mis en application les principales recommandations du Rapport Coulombe en décrétant une réduction de 20% de la possibilité forestière afin d'assurer la pérennité de la ressource, au grand dam des industriels, il se propose également d'accorder une protection entière aux milieux humides et a dévoilé un plan vert à la satisfaction des environnementalistes.

économiques du Québec en 2006 et 2007, et s'annonçaient tout aussi vitaux en 2008¹⁴⁴ face au ralentissement de l'économie nord-américaine. Et c'est sans compter le plan d'action du gouvernement en faveur du secteur manufacturier en plus de ses interventions ciblées pour l'industrie forestière, l'énergie éolienne, l'aérospatial, l'industrie minière, les alumineries, l'hydro-électricité, les biotechnologies, les TIC (dont le retour des crédits d'impôt pour les nouvelles technologies annoncé dans le budget de 2008), la mode et le vêtement, ainsi que le tourisme¹⁴⁵. On s'est rendu compte, à l'exercice, que face aux difficultés de certaines industries (qui affectent des régions entières) et devant la menace que les producteurs étrangers représentent pour la survie des entreprises d'ici, que le gouvernement se devait d'intervenir.

Cette modestie des résultats par rapport aux intentions de tout réformer relève selon Boismenu et al. (2004 : 16-18) du phénomène bien établi en science politique de l'« incrémentalisme », c'est-à-dire qu'à l'expérience on s'aperçoit, un peu comme avec la notion de *path dependency* ou des trajectoires nationales inhérentes aux modèles de développement nationaux (voir chapitre II) qu'en raison des contraintes liées à l'histoire ou aux acteurs organisés qui pèsent sur les choix politiques, les décisions ne peuvent que produire des changements assez marginaux une fois tamisées par le processus du marchandage : « Pour maintenir l'exigence d'acceptabilité politique des décisions par la majorité, les décideurs...auront souvent tendance à se baser sur les expériences antérieures. La gamme des choix est limitée en pratique aux solutions qui paraissent les plus familières et, par le fait même, les plus proches du statu quo. » De surcroît, dans une société comme le Québec, où les pratiques de concertation sont bien ancrées et les groupes organisés influents, le niveau d'imbrication entre l'État et la société est important. Si bien que le gouvernement ne peut espérer changer la société par décret (Boismenu et al., 2004 : 16-18; Côté et al., 2007 : 18-19).

¹⁴⁴ En fait, le ministère des Finances du Québec prévoyait pour l'année 2008 que l'État serait responsable, avec les réductions d'impôts, les travaux d'infrastructures et les investissements d'Hydro-Québec, de 1,3% sur le 1,5% de croissance prévue, le secteur privé - incluant les dépenses des consommateurs - ne générant que 0,2% de croissance (Finances Québec. *Plan budgétaire 2008-2009*, mars 2008, p. B.19-p. B.22).

¹⁴⁵ Finances Québec. *Consultations prébudgétaires 2007-2008*, p. 28-34.

Concrètement donc, le Québec se distingue en Amérique du Nord où les effets pervers du providentialisme (crise des finances publiques, bureaucratisation, passivité des usagers) ont engendré des réformes néo-libérales qui transféraient plus de responsabilités aux forces du marché. Avec le « modèle québécois deuxième manière » le Québec a plutôt modernisé les pratiques sociales en misant sur la démocratisation et un nouveau partage des responsabilités entre l'État et la société civile; ceci afin de préserver certains acquis de la Révolution tranquille comme l'accessibilité de tous les Québécois à la santé et l'éducation. Le logement social, la réinsertion sociale et le développement local furent également stimulés par l'insistance des mouvements sociaux à faire reconnaître l'économie sociale et par une certaine ouverture des politiques (Vaillancourt, 2002; Salée, 2003; Bouchard et al., 2005 : 24).

5.10 Critiques du modèle québécois : du point de vue des principes néo-libéraux et des indicateurs macro-économiques

Les néolibéraux font systématiquement un bilan négatif de l'économie québécoise depuis la Révolution tranquille (Smith, 1995; Paquet, 1999; Migué, 1999) ou depuis les années 1980 (Marcel Boyer, 2001; 2006 et Norma Khozaya, 2006; Montmarquette, 2007). Ce constat repose sur deux éléments de diagnostic : le recul par rapport aux années Duplessis dans le premier cas, et le déclin relatif ou l'incapacité du Québec de rattraper son retard présumé face au reste du Canada. Mais le choix des indicateurs et des points de comparaison ne permet pas vraiment de distinguer les mouvements parfois divergents de la conjoncture économique affectant le Québec ou les autres provinces, et conduit donc à des interprétations qui sont parfois superficielles et biaisées. L'argumentation libérale s'appuie également sur des réalités partielles. En se limitant par exemple aux statistiques globales, on néglige l'analyse des facteurs socio-économiques. Dès lors, c'est le modèle québécois qui est invoqué pour expliquer ce qu'on qualifie de contre-performances et la solution s'impose d'elle-même : laisser une plus grande place aux forces du marché (Gauthier, 2002 : 23). La faible croissance des années 1990 donna lieu à une recrudescence des analyses critiques et autres plaidoyers en faveur du rajeunissement ou de l'abandon pur et simple du modèle¹⁴⁶.

¹⁴⁶ Noircir la situation ou profiter d'un revers conjoncturel, ou mieux encore d'une catastrophe, est en effet une tactique bien documentée des néolibéraux pour imposer leur vision des choses à des populations récalcitrantes (Klein, 2007; Halimi, 2007; Tiberghien, 2007 : 107). Car, comme le

Jean-Luc Migué (1999), un des critiques les plus doctrinaires, a voulu démontrer que le Québec régresse depuis les années 1960 en s'appuyant sur une série de comparaisons statistiques entre le Québec et l'Ontario (production industrielle, investissements, croissance économique et démographique, chômage). Comme, selon lui, entre la fin du 19^e siècle et 1960, et particulièrement sous l'ère duplessiste, le Québec vivait une croissance forte, il n'en fallait pas plus pour accuser les effets de la Révolution tranquille pour ce revers de fortune. C'est-à-dire à partir du moment où l'État québécois se mit à intervenir de façon plus volontaire dans l'économie et la société en général, soit pour satisfaire les groupes de pression organisés qui réclament toujours plus de redistribution ou encore pour des raisons de protectionnisme culturel¹⁴⁷. Faisant un lien de cause à effet, il s'appuie sur ce constat d'appauvrissement collectif pour réclamer la fin de toute intervention de l'État dans l'économie et le domaine social et un retour du libéralisme le plus pur. Pour Migué les États-Unis constituent une référence à cet égard, et il condamne avec presque autant d'énergie les politiques canadiennes, inspirées par le NPD ou l'ère Trudeau, que celles du Québec.

Marcel Boyer (2001 et 2006) Gérard Bélanger (2007) et Claude Montmarquette (2007) du *Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations* (CIRANO) de même que Ruth Dupré de HEC-Montréal (2007) disent essentiellement la même chose : il existe une sous-performance de l'économie québécoise qui est constante en termes de croissance, de développement économique, de création de richesse, d'innovation et de création d'emplois. Inspirés, comme bien des critiques néo-libéraux du modèle québécois, par l'école du *public choice*, ils en imputent la faute à l'interventionnisme de l'État dans l'économie qui, sous la coupe des groupes d'intérêts corporatistes comme les syndicats,

souligne Autret (2007 : 56) : « L'agenda politique doit moins se lire comme l'expression du choix d'une majorité que la cristallisation d'idées latentes dans l'espace public, à laquelle contribuent les think tanks et les commentaires de la presse, les positions des partis politiques ou l'exemple donné par des pays tiers à une époque où la rhétorique compétitive, jadis cantonnée aux relations entre entreprises, s'étend aux rapports entre pays ».

¹⁴⁷ Pour Migué (1999) c'est une question de principe : l'État n'est pas un bon entrepreneur ou encore un investisseur efficace car son but est de redistribuer la richesse et, selon lui, la redistribution de la richesse tue la richesse. Qui plus est, la Révolution tranquille aurait mis les idées sociales-démocrates alors à la mode au service des intérêts nationalistes : « le socialisme n'était pas le voeu d'un électorat qui avait porté Duplessis aux nues mais plutôt la méthode la plus intellectuellement acceptable de redistribuer à la majorité francophone l'argent et les postes des non-francophones du Québec ».

favorise la bureaucratisation, la préservation des droits acquis et l'existence de monopoles publics. Ces derniers fausseraient les mécanismes concurrentiels de coordination par les prix et donc l'allocation optimale des ressources. Le Québec serait en cela typique des sociétés (comme la France) où la prégnance de la social-démocratie traditionnelle et l'*immobilisme* rendent difficile l'adaptation aux nouvelles formes de concurrence induites par la mondialisation et le développement des technologies de l'information.

De son côté, Gilles Paquet (1999) reconnaît certes quelques mérites à la Révolution tranquille, comme le formidable bond en avant de l'éducation au Québec. Cependant, les effets négatifs furent aussi importants, comme l'envahissement de la « socio-économie » par les mécanismes de coercition de l'État¹⁴⁸ et surtout l'érosion de la confiance et de la solidarité sur lesquelles était construite la société traditionnelle, avec des effets très néfastes sur le capital social (familles, communautés, paroisses, etc.) qui est un support important de la croissance économique. Ce déclin du capital social coïncida avec un ralentissement prononcé de la croissance au Québec. C'est ainsi qu'entre 1945 et 1974, la croissance annuelle du PIB québécois se situe à près de 5%. Dans les quinze années suivantes ce taux est réduit de moitié et la situation s'aggravait davantage au début des années 1990¹⁴⁹. Lorsque la crise fiscale des années 1980 et 1990 obligea l'État à se retirer, la société québécoise dont le capital social et le capital de confiance étaient devenus mal en point, fut prise au dépourvu. Il faudrait donc selon lui retrouver un certain équilibre entre le secteur privé, l'État et la société civile, cette dernière étant, grâce à sa portée sur la formation de capital social, le moteur de la croissance économique¹⁵⁰.

¹⁴⁸ Selon Paquet en effet, la politique du *laisser-faire* privilégiée par le régime Duplessis permit simultanément au secteur privé d'occuper pleinement son rôle de moteur économique et servait de contrepoids à l'approche interventionniste et keynésienne du gouvernement fédéral.

¹⁴⁹ Tanguay (2003 : 7) a critiqué les choix chronologiques arbitraires que fait Paquet pour soutenir sa thèse. En effet, 1945 marque le décollage économique d'après-guerre dont profita le Québec comme le reste du monde occidental. Tandis que l'année 1974 fut celle de la stagflation mondiale résultant de la crise du pétrole (et des limites atteintes par le modèle de production fordien).

¹⁵⁰ Selon Tanguay (2003) Paquet fait une lecture partielle de la thèse de Robert Putnam qui inspire son propos sur le capital social. Putnam inclut en effet les organisations syndicales comme un élément clé du capital social de par le sens de solidarité qu'elles génèrent dans la société. Or, comme le souligne Tanguay, les syndicats québécois ont justement pris leur envol pendant la Révolution tranquille et ils demeurent, encore aujourd'hui, une force collective importante dans la société, contrairement à d'autres pays comme les États-Unis. Paquet confondrait ainsi la perte de certains éléments

Relativement nuancé lui aussi, Claude Castonguay (2005 : 268-273) prétend que si des instruments d'intervention comme la CDPQ ont eu leur utilité du temps où l'économie du Québec était sous-développée, l'émancipation économique des Québécois est aujourd'hui un fait accompli, et à ce titre les institutions publiques devraient laisser plus d'espace au secteur privé. L'État ayant envahi à toutes fins pratique tous les domaines, Castonguay accuse également le modèle québécois de générer une fiscalité trop lourde qui décourage le goût du risque au profit d'une recherche de la sécurité à tout prix.

Jean-Marc Suret (1994) s'attarde lui aussi aux distorsions qu'occasionne sur les marchés l'interventionnisme de l'État québécois. Les critiques comme lui se basent généralement sur l'effet d'évincement sur les investissements privés, sur la dilapidation des fonds publics, et ils font valoir que les institutions internationales comme le FMI et l'OCDE se méfient des organismes du type SGF à cause de leur potentiel corrupteur, c'est-à-dire qu'ils risquent d'octroyer des fonds sur la base des relations personnelles plutôt que sur des critères rigoureux de rentabilité. Il serait donc préférable de laisser aux marchés le soin d'établir un niveau où tous les joueurs partent sur le même pied. Or pour Suret, la place prépondérante occupée par l'État dans l'économie québécoise tient à distance les investisseurs privés, les étrangers en particulier. Une situation qui est exacerbée par l'existence de liens étroits entre les institutions, si bien que l'intervention de l'État influence l'ensemble des marchés au Québec. Selon lui, plus de compétition avec le secteur privé encouragerait une plus grande disponibilité de financement pour les entrepreneurs.

Brian Lee Crowley du *Atlantic Institute for Market Studies* et Michel Kelly-Gagnon (2001) de l'Institut économique de Montréal blâment de leur côté le système canadien de péréquation qui, en subventionnant le Québec aux dépens de régions plus prospères et productives comme l'Ontario ou l'Ouest, permet au gouvernement québécois de contrôler l'économie de la province et de distribuer les subventions à tout vent. L'approche Québec inc., qui se résume pour eux à la mainmise de l'économie par une poignée de sociétés d'État et d'entreprises privilégiées, est malsaine par principe (l'État ne pouvant se substituer au

traditionnels qui faisaient partie du capital social avec l'érosion de ce dernier, alors que c'est plutôt une substitution parmi ses composantes qu'on a connu.

jugement des entrepreneurs) mais le système de péréquation en atténue les conséquences¹⁵¹. Autrement dit, l'effet pervers du système se trouve dans une zone de confort qu'il permet d'installer où se complait la médiocrité, alors qu'un choc salutaire s'imposerait pour lancer une réforme en profondeur des institutions québécoises.

Finalelement Norma Kozhaya (2006), elle aussi de l'Institut économique de Montréal, reprend, pour les fins de sa démonstration, la mesure la moins favorable à l'économie québécoise, le PIB par habitant, où le Québec enregistre un déficit de 13% par rapport à la moyenne canadienne en 2004 et de 16% avec l'Ontario, soit un écart identique à celui du début des années 1980. Le Québec se classe ici au 53^e rang parmi les 60 États fédérés et provinces d'Amérique du Nord¹⁵². Mais Kozhaya a le mérite d'apporter certaines nuances au débat en mettant à contribution deux autres types d'indicateurs qui peuvent donner une autre idée du niveau de vie des résidents d'une collectivité. Au niveau du revenu disponible par habitant, c'est-à-dire les revenus totaux des individus - incluant les transferts gouvernementaux desquels on retranche les impôts personnels directs - le Québec accuse un retard moins important, de 7% vis-à-vis de la moyenne canadienne et de 12% contre l'Ontario. Et en tenant compte du coût de la vie, l'écart avec l'Ontario disparaît complètement. Cela étant, Khozaya considère que le Québec demeure une province pauvre dans la mesure où le taux de chômage et d'assistés sociaux est supérieur à la moyenne canadienne et que la productivité du travail y est inférieure, de même que la valeur nette des ménages (à cause du nombre plus élevé de locataires). Mais cela peut tout aussi bien

¹⁵¹ Notons cependant que la part des paiements de péréquation dans les revenus du gouvernement québécois est passée d'un sommet de 15,5% au milieu des années 1980 à 9% en 2005-2006. Parallèlement, la part des autres transferts fédéraux est passée de 28,5% à 19% (Drummond et al., 2007 : 15). Des huit provinces bénéficiaires de la péréquation, seule la Colombie-Britannique touche moins par habitant en 2005-2006 (Rudy Le Cours. « Pour résoudre le déséquilibre fiscal : 710\$ par Québécois », in *La Presse Affaires*, 22 février 2007, p. 2).

¹⁵² Utiliser une mesure comme le PIB pour évaluer le niveau de vie des collectivités mérite d'être débattu. Le produit intérieur brut ne fait que mesurer la circulation de l'argent sans juger de la rationalité ou des conséquences de l'activité produite. Comme le PIB est affecté par le coût de la vie, si les gens dépensent moins pour vivre, il s'en trouve diminué d'autant. Pierre Fortin estime qu'en tenant compte des écarts de coûts de la vie, la différence entre le Québec et l'Ontario serait réduite de 40%, donc au lieu de 83,3% en 2002, le PIB du Québec représenterait près de 90% du PIB ontarien (cité in *Analyse et conjoncture économiques*, vol. 1 no. 5, 11 novembre 2003 : 4).

s'expliquer par des facteurs historiques ou pour des questions de structure industrielle n'ayant rien à voir avec le modèle proprement dit¹⁵³.

5.10.1 Les critiques plus sociologiques du modèle québécois : un modèle qui n'est pas allé au bout de ses possibilités

Le modèle québécois soulève également des questions parmi de jeunes observateurs issus des sciences sociales comme Graefe (2000 et 2003) Warren (2000) et Bédard, (2003). Bien qu'on lui reconnaisse certains mérites, comme le rattrapage économique du Québec et l'incarnation d'une certaine résistance au tout homogène néo-libéral nord-américain, on reproche en gros au modèle québécois de ne pas aller au bout de ses possibilités (c'est-à-dire une rupture plus fondamentale avec le libéralisme) ou encore un certain corporatisme qui prend des accents de conflit entre les générations. Cette critique s'inscrit dans la lignée des analyses qualifiées de postmodernes par Montpetit et C. Rouillard, (2001 : 134-137) où de jeunes auteurs, inspirés de certaines réflexions de Fernand Dumont et d'ouvrages comme *La longue marche des technocrates* (1979) de Jean-Jacques Simard, accusent l'État bureaucratique et les technocrates issus de la Révolution tranquille d'avoir confisqué l'utopie des années 1950 et 1960 au profit de leur propre reproduction et d'intérêts corporatistes.

Selon Peter Graefe notamment (2000 ; 2003) la stratégie adoptée par les gouvernements québécois depuis les quarante dernières années, et surtout depuis les années 1980, se résume en gros à faire du Québec, un peu à l'exemple des pays d'Europe du Nord, un exportateur de produits à haute valeur ajoutée en capitalisant sur la coopération entre les acteurs sociaux, ce qu'il appelle les modèles de compétitivité progressiste. Ce modèle où l'innovation, la valeur ajoutée et le succès économique produisent des salaires élevés, sont

¹⁵³ Par exemple, les trois provinces canadiennes où le taux de productivité est le plus élevé en 2004 selon les données de Khozaya, sont aussi responsables de la quasi-totalité de la production pétrolière au Canada, soit l'Alberta, Terre-Neuve et la Saskatchewan, un secteur générant des investissements colossaux et dont les prix de vente relatifs ont augmenté en accéléré depuis la fin des années 1990 (Gellatly, 2007). Dans le cas de Terre-Neuve par exemple, son gouvernement estime qu'entre 1997 et 2001 la productivité totale des facteurs de production a cru de 2,2% par année, mais de seulement 0,4% en excluant l'industrie pétrolière (*Productivity and Productivity Growth for Newfoundland and Labrador*, Saint-Jean, Department of Finance, Government of Newfoundland and Labrador, mars 2003).

tributaires de la vigueur des réseaux et des institutions d'une société, mais il a partiellement échoué selon lui. D'abord parce qu'il a vite atteint ses limites à partir du moment où d'autres compétiteurs remontent eux aussi les filières, ce qui ne peut mener qu'au cul-de-sac de l'austérité compétitive, où de la différenciation par la qualité, on passe vite à la concurrence des prix au détriment des salaires (2000 : 22-23)¹⁵⁴. Mais comparé à une stratégie d'inspiration purement néo-libérale, le modèle québécois possède certains mérites reconnaît Graefe. Historiquement en effet, le libre marché a produit au Québec un taux de chômage relativement élevé, des salaires assez faibles, avec un secteur d'exportations plutôt mal arimé avec le reste de l'économie. La « périphérisation » du Québec qui se produisit avec le transfert graduel de l'activité économique vers l'ouest du continent aurait sûrement aggravé ces déficiences sans l'intervention de l'État québécois. De plus, le Québec a effectué une certaine remontée des filières technologiques par rapport aux années 1970, délaissant graduellement un statut qui était essentiellement celui de producteur et d'exportateur de produits à faible valeur ajoutée (2003 : 496). Le modèle québécois offre également certains avantages à court-terme en reportant dans le temps ou en amoindrissant les coûts sociaux de la restructuration économique. De plus, son contraire, le modèle néo-libéral, autoritaire dans son essence, a une conception plutôt limitée de la démocratie et de la participation citoyenne. Tandis que les tentatives sociales-démocrates de renouveler l'État, avec l'idée de consensus cher à la « compétitivité progressiste » offrent à tout le moins des perspectives plus intéressantes aux mouvements sociaux.

5.11 À la défense du modèle québécois

Plusieurs auteurs comme Fortin (2000, 2001b), Lisée (2002) Gauthier (2002) ainsi que Guay et Marceau (2004) font valoir que la Révolution tranquille et le modèle québécois de développement ont bien servi le Québec et sa population en terme de développement économique et surtout d'équité. Il y a, sur le plan historique, des facteurs structurants à ce redressement qui relèvent d'initiatives anciennes comme l'établissement du système public

¹⁵⁴ Dans la même veine, Graefe (2003 : 500-501) estime que les stratégies de compétitivité progressiste sont minées d'avance par la mauvaise foi du secteur privé, le milieu des affaires n'ayant que faire d'une économie à hauts salaires ou de la solidarité identitaire. Il ne participera au dialogue social en temps de crise que dans la mesure où ce sont les autres acteurs (État et syndicats) qui auront à faire le gros des sacrifices ou des concessions.

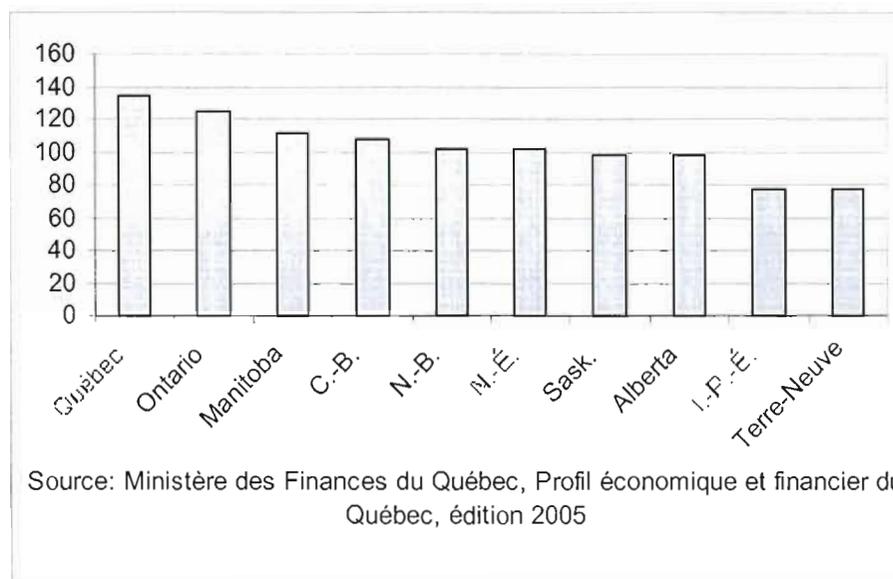
d'éducation, l'accèsion des Québécois à la propriété des grandes entreprises, la pacification des relations de travail et l'entrée des entreprises québécoises dans l'ère de la haute technologie (Fortin, 2001b).

Puisque les critiques basent leur argumentaire essentiellement sur les mauvaises performances de l'économie québécoise, allons voir de plus près. Après une décennie 1990 assez décevante (qui fut affectée notamment par la conjoncture référendaire) avec une croissance moyenne inférieure de 0,7% à l'ensemble canadien qui donnait lieu à une recrudescence des critiques envers le modèle québécois, les années 1997 à 2003 ont témoigné d'un regain de vie de l'économie québécoise qui s'est hissée parmi les plus performantes au Canada, sinon en Occident. C'est que le Québec se distingue par la stabilité de ses cycles et par la diversification de son économie (graphique 5.12). Si le rendement en est affecté durant les périodes de boom économique, l'économie québécoise est toutefois mieux protégée contre les renversements de tendance. Dans le secteur manufacturier québécois par exemple, aucune industrie ne correspond à plus de 10% des expéditions et les 10 premières en représentent moins de la moitié. Aussi les fonds de capital de risque à vocation mixte, avec leurs objectifs à plus long terme, se sont moins désengagés que les fonds privés lorsque la bulle technologique éclata et que l'économie se mit au neutre¹⁵⁵. Plusieurs entreprises ont pu traverser les années 2001-2002 grâce à ce soutien à l'effet contre-cyclique (L. Bernier, 2004 : 118). Cela contribua à ce que les emplois technologiques aient mieux résisté à Montréal qu'à Ottawa ou Toronto¹⁵⁶.

¹⁵⁵ L'investissement de type capital-risque a reculé de 20% en 2003 au Québec contre 41% au Canada selon les chiffres de *Réseau Capital*, l'association de capital-risque au Québec (*La Presse Affaires*, 18 février 2004, p.1). En 2002, le recul enregistré par le Québec était de 27% contre 35% pour l'ensemble canadien (*La Presse*, 26 février 2003, p. D3).

¹⁵⁶ Au niveau de l'emploi dans les TIC, Montréal a subi une perte de 15% entre 2001 et 2003 contre 25% à Ottawa et Toronto (*Le Devoir*, 5 février 2004, p. B1; *Les Affaires*, 28 février 2004, p. 17).

Graphique 5.12: Indice de diversité industrielle des provinces, 2002



Le taux de chômage a considérablement diminué au Québec depuis les années 1990, tant en termes absolus que relatifs, si bien qu'en janvier 2008 il enregistrait, à 6,8%, son taux le plus bas en 33 ans tandis que le taux d'emploi battait un record avec 61,3%¹⁵⁷. Il faut voir que le taux de chômage québécois a toujours dépassé celui de l'Ontario. Le graphique 5.13 montre que de 1964 à 1988 l'écart entre les deux provinces n'a cessé de se creuser, mais depuis le déficit québécois se résorbe de façon constante, si bien qu'au mois de novembre 2008 les deux provinces affichaient un taux identique de 7,1%¹⁵⁸. Et bien qu'on ait beaucoup déploré le déclin relatif de Montréal vis-à-vis des autres métropoles nord-américaines dans les années 1980 et 1990, des chiffres plus récents (compilés par Montréal international à partir des données du *Bureau of Labor Statistics*) montrent que la région métropolitaine a connu un taux de croissance de l'emploi qui se classe au cinquième rang parmi les vingt cinq plus grandes agglomérations métropolitaines d'Amérique du Nord entre 1998 et 2003, et au premier rang parmi les agglomérations du Nord-Est du continent¹⁵⁹. Et ce, malgré que sa

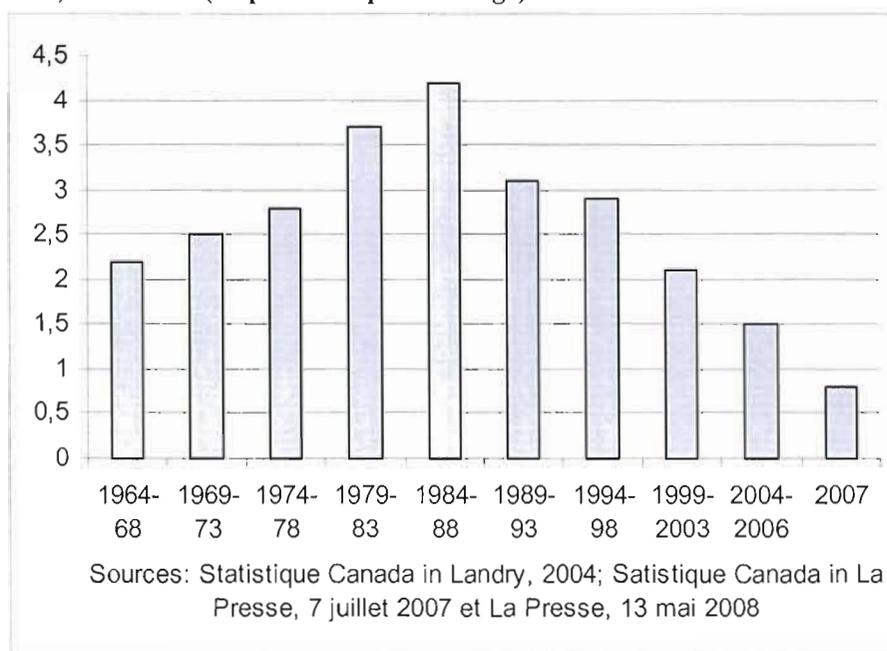
¹⁵⁷ « Enquête sur la population active », in *Le Quotidien* de Statistique Canada, 8 février 2008.

¹⁵⁸ « Enquête sur la population active », in *Le Quotidien* de Statistique Canada, 5 décembre 2008.

¹⁵⁹ Arnold Beaudin. « Croissance de l'emploi : Le Montréal métropolitain, dans le TOP 5 des régions métropolitaines les plus performantes », Montréal international, *Note d'information économique*, 18 août 2004.

progression démographique se situe parmi les plus faibles, ce qui affecte mécaniquement le taux de croissance du PIB.

Graphique 5.13: Évolution des écarts annuels moyens de taux de chômage du Québec et de l'Ontario, 1964-2007 (en points de pourcentage)



Selon Gauthier (2002 : 26) utiliser quelques indicateurs globaux, comme certains le font pour comparer la situation au départ et au point d'arrivée pour ensuite conclure au déclin relatif du Québec, est donc trompeur. Cette méthode dissimule un phénomène de grande variabilité géographique et chronologique dans l'évolution de l'activité économique au Canada depuis les années 1960. En effet, l'évolution annuelle des variables n'est pas linéaire. Par exemple, au cours des années 1970 et des années 1990 le Québec a perdu du terrain tandis qu'il en rattrapait dans les années 1980 et au début des années 2000. Certains facteurs d'ordre socio-politique n'ayant rien à voir avec le modèle québécois de développement économique ont également influencé la conjoncture économique au Québec : militantisme syndical dans les années 1970, tensions linguistiques, deux référendums sur la

souveraineté (qui créent à chaque fois de l'incertitude momentanée chez les investisseurs)¹⁶⁰, départs d'anglophones relativement éduqués et prospères, chantage économique, place prépondérante de l'Ontario dans les préoccupations d'Ottawa. Le poids des retards accumulés dans l'assainissement des finances publiques a pu jouer également au début des années 1990, le Québec étant plus sensible aux coupes dans le secteur public que les autres provinces en raison des immobilisations des entreprises gouvernementales et du poids relativement important de la fonction publique et des programmes de transferts dans son économie¹⁶¹.

De plus, le Québec n'est pas la seule province canadienne à avoir enregistré un déclin démographique et une diminution de sa part relative du PIB national, car seules l'Alberta et la Colombie-Britannique ont vu leur importance économique progresser entre 1960 et 1996, toutes les autres provinces y compris l'Ontario ont perdu du terrain. Dans ces conditions, le déclin du Québec apparaît moins dramatique. Aussi, les avantages comparatifs inédits de certaines provinces ont créé un déséquilibre quant à l'intensité des investissements : l'Ontario a bénéficié depuis les années 1960 d'une « rente de localisation » avec le Pacte de l'automobile grâce auquel il est devenu, à la longue, le premier producteur en Amérique du Nord, devant le Michigan (Roy et Kimanyi, 2007). L'Ontario abrite également les sièges sociaux des principales banques canadiennes au profit de qui la consolidation de l'industrie des services financiers s'est réalisée dans les années 1980 et 1990. Or, cette industrie connaît une progression beaucoup plus forte que celle de l'économie canadienne dans son ensemble¹⁶². L'Alberta a profité, hier comme aujourd'hui, du boom pétrolier¹⁶³, et la

¹⁶⁰ Toute forme d'incertitude face à un événement anticipé est propice à déprimer les marchés, l'abcès étant généralement crevé avec le passage de l'événement puisque les investisseurs savent alors à quoi s'en tenir.

¹⁶¹ L'administration publique, l'éducation, la santé et les services sociaux pèsent pour 17% dans le PIB du Québec en 2005 contre 15,4% dans le reste du Canada (Drummond et al., 2007 : 13).

¹⁶² *Portrait statistique de l'évolution récente de l'industrie des services financiers au Québec : comparaison interprovinciale des principaux indicateurs économiques*, Québec, Institut de la statistique du Québec, 17 mai 2006.

¹⁶³ La rente pétrolière permet à l'Alberta de revendiquer, grâce à ses réserves fiscales, d'être le seul gouvernement du monde développé à présenter un rapport actif-PIB positif.

Colombie-Britannique est la province du Canada ayant le plus bénéficié, pour des raisons géographiques évidentes, de l'essor économique de l'Asie (White et al., 2006)¹⁶⁴.

La même observation s'applique au niveau démographique : trois provinces seulement ont augmenté leur part relative, soit l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. Ces mouvements s'expliquent d'abord par des changements plus profonds dans l'économie mondiale; une évolution qui eut des effets comparables aux États-Unis où les populations et les économies du Sud-Ouest et de la région des Rocheuses ont crû à un rythme passablement plus élevé que celles des Grands Lacs et du Nord-Est pendant les années 1990 (G. Bélanger, 2007 : 23-24). Pour ce qui est d'un présumé déclin démographique au Québec; alors que les critiques du modèle québécois en attribuent la cause à la faiblesse de son économie contemporaine, Gauthier (ibid., 26) fait remarquer que si la population québécoise avait connu une croissance plus rapide que celle du reste du Canada au cours des années 1920, 1930 et 1940, elle était attribuable à la croissance naturelle de la population, le solde migratoire étant négatif pendant cette période. Le poids démographique du Québec s'est maintenu dans les années 1950 et il commença à décliner dans les années 1960, alors que la natalité, en baisse, ne parvenait plus à compenser l'émigration vers les autres provinces. Lisée (2002; 2005) explique pour sa part que le Québec, loin de constituer une anomalie quant à un supposé manque de pouvoir d'attraction auprès des immigrants¹⁶⁵, se situe tout à fait dans les normes nord-américaines en étant la septième terre d'accueil (en 2002) au prorata de la population parmi les soixante États fédérés et provinces du continent, et ce malgré qu'il ne constitue pas une destination naturelle à cause de son statut linguistique

¹⁶⁴ La Colombie-Britannique expédie 24% de ses exportations internationales vers l'Asie émergente, ou cinq fois plus que le reste du Canada. Par ailleurs, l'Asie étant un continent de forte émigration, il est normal que Vancouver continue de profiter de cet apport, la croissance de sa population étant trois fois plus rapide que celle de Montréal (selon le géographe Richard Shearmur cité in *L'Actualité*, 15 mai 2004).

¹⁶⁵ De fait, entre 2001 et 2005 le Québec était au deuxième rang quant à l'accueil des immigrants au Canada avec 219,000 nouveaux arrivants, la Colombie-Britannique était troisième avec 207,000 immigrants et l'Alberta quatrième avec 95,000. L'Ontario arrivait bon premier avec 709 000 nouveaux citoyens selon l'Institut de la statistique du Québec (« Migrations internationales et interprovinciales 1961-2005 », octobre 2006). Difficile dans ces conditions de parler d'exode, de déclin ou de manque de dynamisme. En outre, les Québécois émigrent moins que les Ontariens, avec 35,000 départs internationaux durant cette période contre 100,000 en Ontario. (Statistique Canada. *Portrait de la population canadienne en 2006 : résultats*, Recensement de 2006 : Série « Analyses », no. de catalogue 97-550-XWF200601, Ottawa, mars 2007).

minoritaire. De fait, c'est l'Ontario avec son afflux exceptionnel de nouveaux venus qui se démarque avec le nombre d'immigrants le plus élevé en Occident au prorata de la population.

Les défenseurs du modèle québécois font donc une distinction capitale entre les données brutes, souvent utilisées par les partisans de la thèse « décliniste », et les données ventilées pour tenir compte de l'évolution démographique des collectivités. Comme le fait remarquer l'historien Jacques Rouillard (1999) la population relative du Québec, comme celle des provinces maritimes, est en recul constant au Canada depuis le peuplement de l'Ontario et de l'Ouest canadien. À la Confédération en 1867, le Québec représentait le tiers de la population canadienne contre 23,8% en 2001. Les provinces connaissant des conjonctures démographiques diverses, il tombe alors sous le sens que le PIB progresse plus rapidement en Ontario par exemple du simple fait de sa démographie. Ainsi, les chiffres de Pierre Fortin (2000) sur le revenu par habitant, l'emploi, la productivité, l'investissement et la recherche et développement montrent que les Migué, Gilles Paquet ou Marcel Boyer font erreur en soutenant que la performance économique du Québec s'est détériorée vis-à-vis des autres régions de l'Amérique du Nord depuis la Révolution tranquille. L'écart avec l'Ontario pour ce qui est du revenu intérieur par habitant s'est résorbé de presque moitié depuis 1960 en passant d'un déficit de 26% en 1960 à 14% en 1999¹⁶⁶. En calculant avec plus de précision le niveau de vie général du plus grand nombre, le revenu médian par habitant (qui amortit les revenus des très riches) on constate que les Québécois se trouvant au milieu de l'échelle possède un revenu légèrement supérieur à celui de leurs équivalents canadiens. Compte tenu des inégalités moindres au Québec, la différence avec l'Ontario et les États-Unis est sensiblement réduite par rapport aux mesures établies avec le revenu moyen par habitant (tableau 5.7).

¹⁶⁶ Ce rattrapage ne s'est pas estompé : entre 2001 et 2005 la croissance du revenu personnel par habitant des Québécois a dépassé celle des Ontariens, soit 15,5% au total contre 12,5%. (Institut de la Statistique du Québec. *Revenu personnel 2006*).

Tableau 5.7: Diverses juridictions, revenu médian d'emploi et de travail autonome en 1997 (après impôts, en parité du pouvoir d'achat et en US\$ de 1995)

	Revenu médian par habitant
Canada	20 300
Québec	20 500
Ontario	21 600
États-Unis	21 700

Source : Calculs de Pierre Fortin in *Perspectives CSN*, mars/avril 2004.

Au niveau de PIB réel per capita, le Québec avait presque rejoint la moyenne canadienne en 2003 et même dépassé celle-ci lorsqu'on fait abstraction de l'Alberta (Guay et Marceau, 2004 : 68). Quant à la productivité, la performance québécoise est passée de 86% du taux ontarien en 1960 à 93% en 1999. En 2002 cependant le PIB par heure travaillée au Québec était redescendu à 90,5% de la production ontarienne. Cette lacune selon une étude de Finances Québec¹⁶⁷ est le facteur principal expliquant l'écart de niveau de vie (mesuré par le PIB par habitant) qui subsiste avec la province voisine (suivi par ordre d'importance du taux d'emploi et du nombre d'heures travaillées). Toujours selon Finances Québec, ce retard est imputable au sous-investissement en machines et matériel, à l'innovation déficiente ainsi qu'à un déficit en capital humain. Par contre, ces trois facteurs sont encore une fois attribuables à des causes structurelles qui renvoient à l'histoire socio-économique du Québec : soit la forte présence des PME dans le tissu industriel et la sous-scolarisation relative des 45 ans et plus. Au Québec, les PME comptent pour 55,3 % dans la structure industrielle contre 48,9 % en Ontario. Comme nous avons vu, elles tendent à moins innover et sont moins productives que la grande entreprise. De plus, les PME du Québec sont plus concentrées dans les secteurs traditionnels moins innovateurs : aliments, boissons, tabac, caoutchouc, plastiques, cuir, textiles de première transformation, vêtements, bois, meubles et accessoires, papier, à hauteur de 46 % au Québec contre 31 % en Ontario et 37 % au Canada (Développement économique Canada, 2003).

Pour ce qui est des investissements privés au Québec, dont la modestie est décriée par les critiques du modèle québécois, on est certes en mode de rattrapage mais comme le

¹⁶⁷ Finances Québec. « Productivité du travail au Québec : une faible croissance qui nuit à la prospérité des Québécois », in *Analyse et conjoncture économiques*, vol. 1, no. 6, 27 février 2004.

soulignent Guay et Marceau (2003 : 72) ainsi qu'un document de Finances Québec¹⁶⁸, de 1981 à 2006 les investissements privés (en pourcentage du PIB) effectués au Québec et en Ontario furent passablement similaires (environ 10% par année), avec des variations cycliques finissant par se compenser les unes et les autres. En fait, s'il existe un écart avec la moyenne canadienne c'est que celle-ci est gonflée substantiellement par la performance exceptionnelle de l'Alberta où les investissements privés oscillent à hauteur de 14% à 28% du PIB annuellement depuis 1981.

En éducation, la notion de rattrapage prend tout son sens. Si les hommes québécois nés avant la Deuxième Guerre mondiale avaient un niveau d'éducation inférieur aux Noirs américains (tableau 5.8)¹⁶⁹, les générations suivantes ont graduellement fermé l'écart avec le reste du continent. Entre 1991 et 2001 par exemple, le pourcentage d'adultes sans diplômes âgés de 25 à 64 ans a baissé plus rapidement au Québec que dans toute autre province canadienne¹⁷⁰ (tableau 5.9), un corollaire étant que le pourcentage de diplômés universitaires y a crû plus rapidement (tableau 5.10). Guay et Marceau (2004 : 74-75) font remarquer que les cohortes les plus récentes (15-44 ans) ont atteint des niveaux de scolarité qui dépassent ceux des autres provinces. Or, les écarts des trois indicateurs du marché du travail (taux de chômage, taux d'emploi et taux de participation) ont été comblés ou le seront bientôt pour cette tranche d'âge. Parallèlement, un rapport du Conseil des sciences et de la technologie¹⁷¹ souligne que le Québec a largement comblé l'écart qui le séparait, encore il y a 15 ans, des autres pays industrialisée quant à la proportion de travailleurs hautement qualifiés sur le marché du travail. Avec un taux de 35%, le Québec se situe, comme le reste du Canada, en milieu de peloton parmi les pays industrialisés.

¹⁶⁸ Finances Québec. *Consultations prébudgétaires 2007-2008*, p. 8.

¹⁶⁹ Pris autrement, en 1931 l'instruction n'était pas obligatoire au Québec (elle le deviendra en 1943 sous Godbout) si bien que seulement 60% des 5-19 ans fréquentaient l'école, le taux le plus faible au Canada (McRoberts et Postgate, 1983; 50).

¹⁷⁰ Ministère de l'Éducation du Québec. *État de la formation de base des adultes au Québec*, Québec, mai 2005, p. 9.

¹⁷¹ Conseil des sciences et de la technologie. *L'avenir de la main-d'œuvre hautement qualifiée : une question d'ajustement*, Sainte-Foy, 2004, p. 12; 17-18.

Tableau 5.8: Nombre moyen d'années d'études en 1991 des hommes nés en 1926, 1946 et 1966 au Québec, en Ontario et aux États-Unis

Année de naissance	Québec	Ontario	États-Unis	
			Blancs	Noirs
1926	9	10,9	12,1	9,4
1946	11,7	12,8	13,5	12,2
1966	14	13,9	12,9	12,7

Source : S. Paquin, 2004

Tableau 5.9: Personnes de 25 à 64 ans sans diplôme d'études secondaires, Canada et provinces, 1991-2001 (en pourcentage)

Province	1991	2001	Variation
Terre-Neuve et Labrador	43,4	35	-18,2
Nouveau-Brunswick	38,8	29,2	-19,1
Ile-du-Prince-Édouard	36	28,9	-10,3
Manitoba	36,7	28,4	-18,6
Saskatchewan	36,7	28,3	-22,3
Nouvelle-Écosse	35,3	26,4	-20,2
Québec	34	24,4	-24,1
Canada (total)	31,5	22,7	-19,1
Ontario	29,5	20,6	-20
Alberta	28,6	21,8	-8,5
Colombie-Britannique	26,6	19,4	-11

Source : Recensements de 1991 et 2001; ministère de l'Éducation du Québec, 2005

Tableau 5.10: Part des titulaires d'un grade universitaire dans la population des 25 à 64 ans, 1990-2005

	1990	2005	Progression en pourcentage
Québec	12	21,8	81,7
Ontario	16,3	25,9	58,9
Alberta	15	23,1	54,0
Colombie-Britannique	14,2	23,6	66,2
Canada (total)	14,1	23,3	65,2

Source : Institut de la statistique du Québec, *Les titulaires d'un grade universitaire et les personnes qui exercent une profession scientifique ou technique*, mars 2007.

Enfin, soulignent Montpetit et C. Rouillard (2001 : 126-127) ainsi que Jackson (2003 : 27), et comme nous en avons fait la démonstration dans le troisième chapitre de la thèse, les critiques néo-libérales du modèle québécois tiennent pour acquis que leur approche à eux produit de meilleures performances économiques grâce à une allocation optimale des ressources libre des interventions publiques, qui elles sont le produit de luttes de pouvoir plus que de rationalité économique. Or, bien d'autres pays où l'État intervient autant, sinon plus

qu'au Québec, comme en Scandinavie ou en Asie de l'Est, demeurent parmi les plus compétitives au monde malgré la mondialisation, et se comparent avantageusement aux États-Unis, au Royaume-Uni ou à l'Irlande¹⁷² qui constituent les références habituelles de ces auteurs. En effet, nous avons vu que les nouveaux secteurs de croissance bénéficient des interventions publiques au niveau de la formation de capital de risque, de l'investissement dans les infrastructures, de l'éducation et la R&D qui tous influencent la productivité. Si les coûts associés à une fiscalité plus lourde retombent en partie sur les épaules des entreprises, cela ne veut pas dire automatiquement que leur compétitivité sur la scène internationale sera diminuée, c'est-à-dire si les dépenses publiques améliorent leur productivité ou réduisent leurs coûts de production (Kesselman, 2004 : 5). En fait, il n'existe pas de lien automatique entre des niveaux élevés de dépenses publiques, de dépenses sociales ou de protection des travailleurs et conséquemment des performances économiques léthargiques. Au contraire, dans la mesure où le « capital humain » occupe une place de choix dans l'économie du savoir, une société plus égalitaire aura moins tendance à gaspiller le potentiel de ses citoyens. Une fiscalité bien ficelée permettra de générer des revenus supplémentaires qui seront par la suite distribués en fonction des choix de société : soit à la consommation privée, soit à de meilleurs services publics. Les choix fiscaux d'un pays doivent et peuvent rester tributaires des priorités domestiques - si par exemple la valeur accordée aux services publics dépasse les inconvénients d'un taux d'imposition plus élevé - et non pas devenir une question de compétitivité internationale (ibid., 6; 37).

¹⁷² Les néolibéraux vantent surtout le faible taux d'imposition des entreprises en Irlande mais ils se gardent bien de relever les aspects moins « orthodoxes » du modèle comme les subventions de l'Union européenne (qui équivalaient 3 % du PIB aussi récemment qu'à la fin des années 1990), le dialogue social, un plan sérieux de lutte à la pauvreté inspiré par le milieu communautaire et la gratuité des études universitaires qui a contribué à l'émergence d'une main-d'œuvre très scolarisée. Isoler la seule fiscalité des entreprises comme facteur de développement est un non-sens car seuls plusieurs éléments pris dans leur ensemble peut expliquer une situation (Lefebvre et Méda, 2006 : 46-49; Weise, 2007). Au niveau de l'attractivité de l'Irlande pour les IDE, c'est plutôt la possibilité d'accéder librement au marché européen qui fut la principale motivation (S. Cohen, 2007 : 136). Et malgré les progrès indéniables de l'économie irlandaise, la fiscalité gonfle artificiellement la performance de ce pays selon la mesure la plus communément citée, soit le PIB par habitant. Cet indicateur mesure les recettes produites sur place et à ce chapitre l'Irlande bénéficie du rapatriement des profits qu'y dirigent les FMN états-uniennes à partir de leurs filiales européennes. L'Irlande enregistre donc le quatrième PIB par habitant le plus élevé d'Europe (avec 36,600\$ par habitant) mais tombe en septième place pour le revenu brut par habitant (31,000\$) une mesure qui comptabilise uniquement la richesse restée sur place (Guillaume Duval. « Quand les multinationales expliquent les choses », in *Alternatives économiques*, no. 245, mars 2006, p. 63).

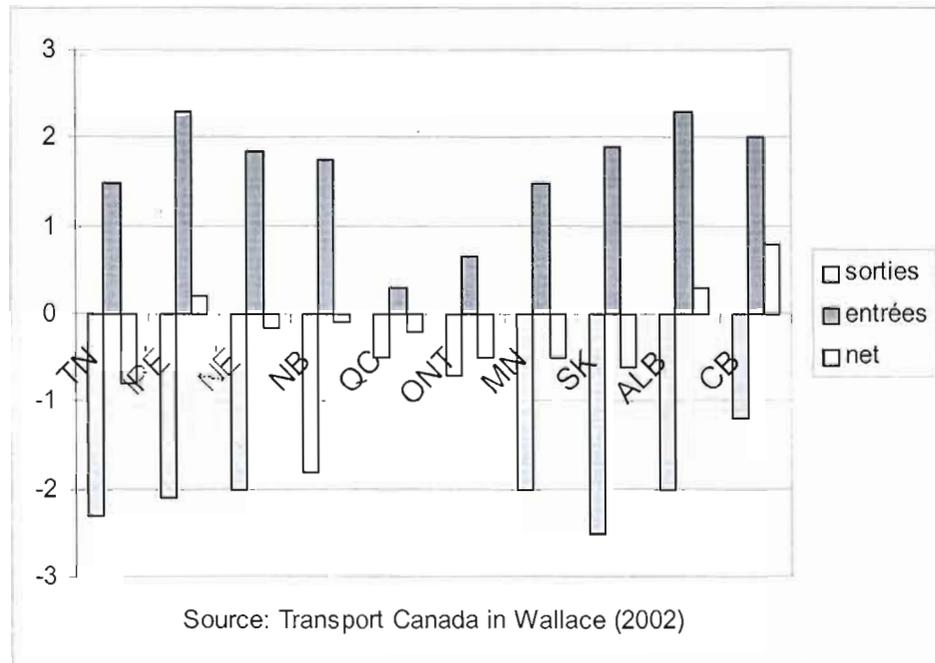
5.12 Le modèle québécois : Bilan et avenir

Dans cette dernière section nous concluons en procédant à une évaluation des fruits produits par le modèle québécois vis-à-vis de ses objectifs, en plus de considérer ses chances de survie, en présentant les obstacles auxquels il est confronté mais aussi les indices qui laissent croire à sa continuité (si tant est que les Québécois le veulent bien). Si le Québec a désormais atteint une certaine maturité économique, justifiant pour certains l'abandon du volontarisme de l'État, d'autres raisons militent pour garder cet outil inestimable. D'abord afin de promouvoir les intérêts économiques du Québec, c'est-à-dire y maintenir des centres de décision. Ensuite parce que d'autres le font, de façon explicite ou implicitement, il serait pour le moins téméraire de procéder à un désarmement unilatéral, surtout pour une petite nation avec une économie ouverte. Par ailleurs, le tissu industriel du Québec, constitué en bonne partie de PME et dont les exportations internationales sont en majorité destinées vers les États-Unis, devra s'adapter à la hausse du dollar canadien et à la concurrence asiatique. Or, comme le souligne l'ex-président du FSTQ Pierre Genest, ce contexte oblige nos PME, comme nos grandes entreprises, à innover et viser des créneaux d'excellence plutôt que de concurrencer au niveau des prix. Mais pour se transformer rapidement, les entreprises auront besoin de soutien de l'État : crédits d'impôt à la recherche, injection d'argent par le biais de sociétés d'État dans les entreprises prometteuses, appui aux firmes structurantes tel Bombardier qui doivent affronter des concurrents soutenus par leurs gouvernements, etc.¹⁷³ Finalement le graphique 5.14 montre que le degré de mobilité des Québécois étant beaucoup moindre que celui des autres Canadiens, pour des raisons culturelles évidentes, ceux-ci ont tout intérêt à ce que le développement économique de la province soit maîtrisé, cohérent et harmonieux, l'exil vers des contrées plus favorisées par la conjoncture étant un dernier recours que relativement peu d'entre eux sont prêts à exercer, contrairement aux résidents des autres provinces¹⁷⁴.

¹⁷³ Claude Turcotte. « Allocution de Pierre Genest : Les PME ont cinq ans pour préparer l'avenir », in *Le Devoir*, 17 septembre 2004, p. A7; Karine Fortin. « Genest plaide pour un réinvestissement de l'État dans les entreprises », in *Le Soleil*, 17 septembre 2004, p. C3.

¹⁷⁴ Et encore, le taux de mobilité au Québec est gonflé par celui des anglophones et des allophones qui représentaient 83% des départs vers les autres provinces enregistrés de 1996 à 2001 (chiffre de l'Association d'études canadiennes cité in *Montreal Gazette*, 3 décembre 2007).

Graphique 5.14: Migrations inter-provinciales, 1989-1998, moyenne annuelle en % de la population



Quant au bilan socioéconomique de la Révolution tranquille et du modèle québécois, les actions entreprises en faveur des objectifs d'émancipation et de développement économique furent assez positives. Au niveau de la langue de travail, de l'accès au capital, de la répartition des revenus et du visage extérieur du commerce, la situation des francophones et de la langue française a fait des pas de géant depuis les années 1960. Ces derniers ont repris en main leur économie, d'abord avec l'accumulation de capitaux faite par des institutions comme le Mouvement Desjardins, la CDPQ et plus tard le FSTQ. Ces capitaux ont été mis à la disposition des entrepreneurs québécois pour soutenir le développement et la croissance de leurs entreprises, ce qui a permis de créer une classe d'entrepreneurs et de grandes entreprises francophones. Actuellement, le pouvoir des francophones sur l'économie québécoise atteint son apogée : pas moins de 67% des entreprises sont contrôlées par des francophones (Vaillancourt et Vaillancourt, 2005)¹⁷⁵. Ceci

¹⁷⁵ Le classement de Vaillancourt et Vaillancourt est basé sur le nombre d'emplois dans les entreprises privées, publiques et parapubliques. Les francophones détenaient 67% de l'économie du Québec en 2003 contre 65% en 1991, 62% en 1987 et 47% en 1961. La propriété francophone approche ainsi de son potentiel maximum de 70% à 75% (compte tenu du caractère ouvert de l'économie québécoise). En outre, le nombre d'employés à l'étranger, mesuré dans un échantillon de 30 grandes firmes

a un impact direct sur les rendements économiques associés à la connaissance du français et donc au rattrapage du revenu moyen de travail des Québécois francophones vis-à-vis des anglophones et des allophones (Vaillancourt et al., 2007 : 8; 12-13).

Par ailleurs, la composition sectorielle de ses exportations illustre les changements qui ont eu lieu dans la structure industrielle du Québec. Il s'est finalement sorti d'un état se « semi-périphérisation », qui fut pendant longtemps son destin dans la division internationale du travail. Le matériel des transports et les produits électriques et électroniques ont largement devancé les produits de la forêt et les mines qui étaient ses principales exportations. C'est en 2000 que la part des entreprises de haute technologie dans les exportations manufacturières (32,3%) dépassait pour la première fois celle des entreprises de faible technologie (29,8%)¹⁷⁶. Le Québec domine également les Canada pour ce qui est des exportations en haute technologie. Selon les chiffres de l'*Institut de la statistique du Québec*, le Québec a réalisé 47,5% des exportations canadiennes dans le secteur de la haute technologie en 2003 (*Le Devoir*, 8 septembre 2004, p. C3)¹⁷⁷. Le graphique 5.15 illustre ce bond qualitatif de l'économie québécoise à travers la composition de ses exportations. La structure économique héritée de l'histoire explique la présence relativement plus forte au Québec, encore aujourd'hui, des exportations à plus faible valeur ajoutée. Comparativement au Canada on voit qu'il a plus ou moins raté la phase historique où se sont développés les produits de moyenne-haute technologie, mais cela lui permit d'entrer de plain-pied dans la nouvelle économie sans le boulet des investissements dans les technologies surannées.

Aujourd'hui, le Québec se classe donc parmi les sociétés les plus riches au monde (graphique 43). Il vient en effet au 10^e rang des nations au niveau du PIB réel par habitant converti en parité du pouvoir d'achat, dépassant de près de 13% la moyenne des pays développés de l'OCDE¹⁷⁸. Au Canada il se classe dans une catégorie mitoyenne pour ce qui

contrôlées par des francophones, est passé de 15 000 en 1990 à 190 000 en 2003. On remarque aussi que la mainmise étrangère sur l'économie québécoise a décliné, passant de 13,6% en 1961 à 10,1% en 2003, et celle des anglophones de 39,3% à 22,9%.

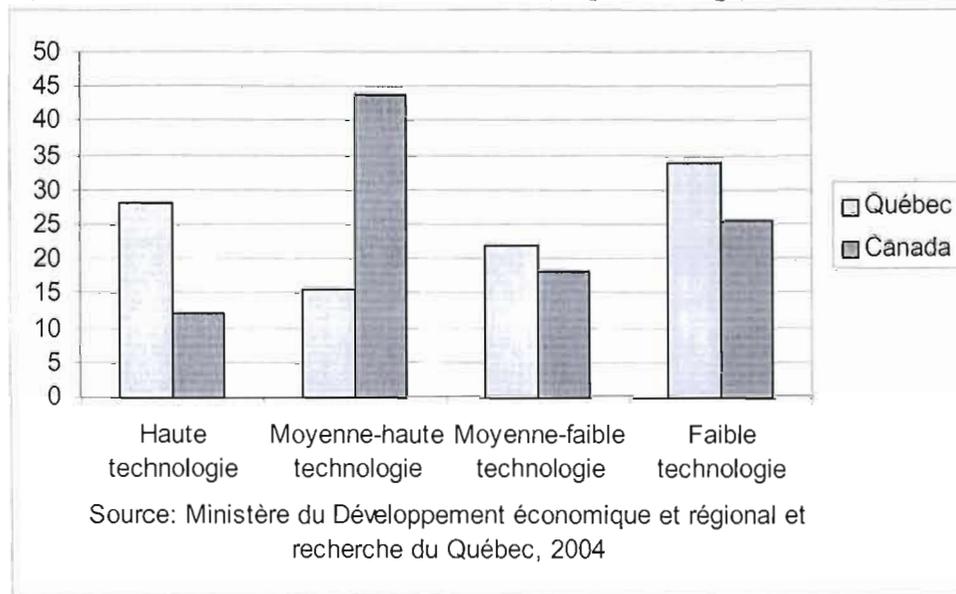
¹⁷⁶ Institut de la statistique du Québec, *Bulletin sur l'économie du savoir*, octobre 2002, p. 4.

¹⁷⁷ La part de 26,9% de la haute technologie dans l'ensemble des exportations québécoises se compare à la moyenne des pays du G7. À noter que le Canada et l'Ontario sont nettement à la traîne dans ce domaine, avec des parts respectives de 12,2% et de 8,9%.

¹⁷⁸ Finances Québec, *Analyse et conjoncture économique*, vol. 1, no. 5, novembre 2003, p.3.

est du revenu disponible réel¹⁷⁹; par contre son poids démographique en fait une puissance économique parmi les provinces (tableau 5.11).

Graphique 5.15: Biens manufacturés exportés par niveau technologique, répartition des exportations du Québec et du Canada, 2003 (en pourcentage)



Pourtant, certains critiques du modèle québécois comme Smith (1995) et Migué (1999) voient dans ses politiques économiques une stratégie orchestrée par des politiciens nationalistes aux fins de promotion des intérêts d'une classe bourgeoise canadienne-française (aux dépens des investisseurs états-unis et canadiens-anglais) en sacrifiant au besoin la rationalité et les principes de saine gestion. En plus de conduire à des échecs et des pertes financières substantielles, ces manœuvres auraient eu d'autres effets négatifs sur l'économie du Québec et le bien-être de sa population en contribuant à éloigner les capitaux étrangers¹⁸⁰.

¹⁷⁹ Le revenu disponible réel par habitant s'obtient en additionnant tous les revenus touchés par les résidents d'une province (salaires, revenus de placement et de location, prestations sociales) desquels on soustrait tous les impôts. La somme est divisée par le nombre d'habitants et enfin le tout est traduit en termes réels pour tenir compte de l'inflation. On voit dans le tableau 27 que parmi les provinces qui ne produisent pas de pétrole, seule la Colombie-Britannique a mieux fait que le Québec à ce chapitre entre 1998 et 2006. Au sujet de la croissance fulgurante des revenus au sein des provinces pétrolières (Terre-Neuve, Saskatchewan et Alberta) voir Wyman (2008).

¹⁸⁰ Avec ce jugement ils s'inscrivent dans la mouvance néoclassique vis-à-vis du nationalisme économique, qu'elle voit en général se faire au détriment du bien-être des individus. Selon ce point de vue, dans le nationalisme économique la puissance nationale et la satisfaction psychologique (liées au contrôle des choix économiques nationaux) se substituent à la rationalité du marché. Pourtant, comme

Graphique 5.16: Classement de certains pays de l'OCDE en 2002 (PIB réel par habitant en \$ CAN de 1995, avec indice de la parité des pouvoirs d'achats)

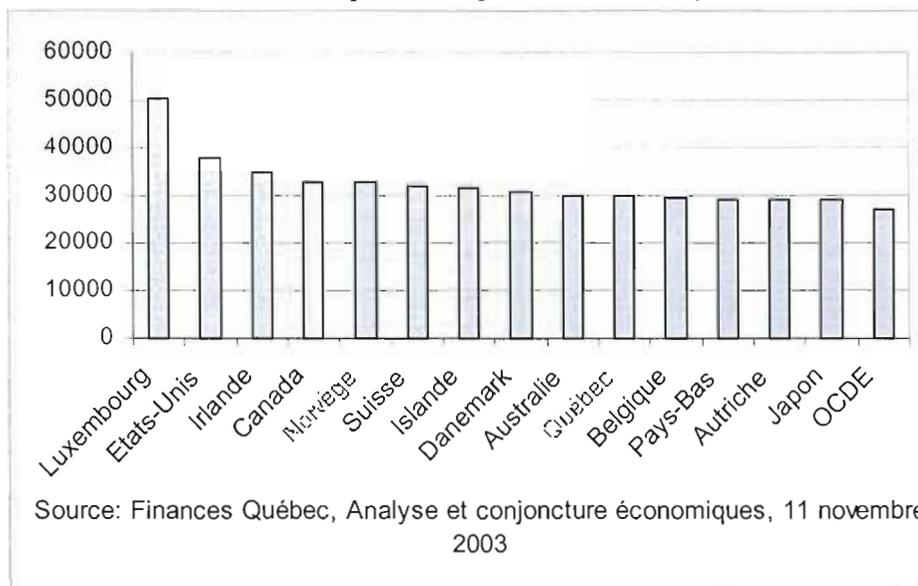


Tableau 5.11: Revenu personnel disponible réel par province et par habitant (en dollars de 2002)

	1998	2006	Variation en %
Alberta	22,267	30,483	36,9
Ontario	21,966	24,948	13,6
Colombie-Britannique	20,039	23,996	19,7
Manitoba	19,513	21,998	12,7
Nouvelle-Écosse	18,694	21,285	13,9
Québec	18,434	21,848	18,5
Nouveau-Brunswick	18,041	21,137	17,2
Saskatchewan	17,921	21,608	20,6
Ile-du-Prince-Édouard	17,265	19,740	14,3
Terre-Neuve	15,954	23,332	46,2
Canada	20,345	24,247	19,2

Source : Institut de la statistique du Québec, *Comparaisons interprovinciales*, novembre 2007

l'a démontré Pollin (2003) si on compare les performances économiques des PVD en Amérique latine, en Afrique et dans le monde arabe qui pratiquaient des politiques économiques « hétérodoxes » avant les années 1980 (développement économique planifié, substitution des importations, protectionnisme) aux performances de ces même pays depuis qu'elles ont adopté, de gré ou de force, les recettes néolibérales du « consensus de Washington », le résultat est navrant pour le moins, tant sur le plan économique que social.

Mais comme le démontre Levine (1997 : 326-328) la situation socioéconomique de l'ensemble des francophones s'est considérablement améliorée depuis 1960. À l'époque, la majorité des travailleurs francophones à temps plein – surtout les unilingues – se trouvait dans les catégories de revenus inférieurs. En 1990 toutefois, la proportion des francophones dans la catégorie la moins élevée était tombée à 35,7% et avait augmenté dans les catégories de revenus moyens et élevés. Alors que dans les grandes villes des États-Unis le clivage de la structure de classe s'accroissait entre 1970 et 1990, l'expérience des francophones montréalais fut toute autre. Il y a eu un élargissement significatif de la classe moyenne francophone en terme de nombre, si bien que la réduction de l'écart entre les revenus liés à la langue ne peut être uniquement attribuée à l'avancement d'une poignée de francophones qui ont gravi les échelons. Profitant des politiques linguistiques et d'autres programmes de promotion économique ainsi que du vide causé par le départ des anglophones de la classe moyenne, les francophones ont pu investir un vaste champ d'emplois intéressants après 1970. Dans ce sens pour Levine, cette affirmation que l'activisme linguistique du gouvernement n'a fait que redistribuer de la richesse en faveur de l'élite francophone est erronée.

Le débat demeure toutefois entier au sujet de la solidité de cette reprise en main, sur les institutions créées à cette fin et sur l'efficacité des performances économiques du modèle québécois. Certains analystes et des acteurs (PLQ, monde des affaires, des économistes néoclassiques) souhaitent un désengagement de l'État parce qu'ils jugent solide la reprise en main économique par les francophones. C'est le problème des finances publiques qui est préoccupant selon eux car il paralyse l'économie. En outre, l'interventionnisme serait un repoussoir pour les investissements privés. Et de toute façon, avec la mondialisation et les nouvelles règles édictées par l'ALENA et l'OMC, de nouvelles balises sont imposées aux interventions publiques dans l'économie de marché¹⁸¹.

¹⁸¹ Concernant l'impact de l'ALÉNA sur les politiques publiques au Canada, Clarkson (2002 : 49-72) et Campbell (2003) suggèrent que si l'entente n'est pas responsable comme tel pour l'adoption de politiques néo-libérales (coupures dans le programme d'assurance-chômage, réductions d'impôts sur les gains de capitaux, etc.) il n'en demeure pas moins qu'elle a mis en place un cadre favorable à ce genre de décision, dans la mesure où l'objectif était d'encourager la mobilité des capitaux et de restreindre le champ d'action des gouvernements.

Mais d'autres analystes et acteurs (PQ, centrales syndicales) tout en reconnaissant la nécessité d'évoluer, souhaitent garder un État assez interventionniste parce qu'ils jugent la reprise en main économique incertaine et le contexte de mondialisation menaçant pour elle. On fait valoir que les lois du marché ne sont pas favorables au Québec (situation géo-économique périphérique, taille du marché, questions socio-linguistiques) et qu'à cet effet le Québec a besoin d'instruments collectifs pour compenser. Aussi, le fait de n'être qu'une province, avec un pouvoir de décision forcément limité en matière économique, milite en faveur du maintien d'un certain nombre de sociétés d'État, à peu près les seuls outils d'intervention en économie dont Québec a l'entière responsabilité. Sans leur présence, il ne disposerait plus guère que des incitatifs fiscaux comme instrument de politique économique. Or, leur coût peut s'avérer considérable, et de plus Québec partage la politique fiscale avec Ottawa. Enfin, l'existence des sociétés d'État, de même que l'implication de la société civile et des partenaires sociaux dans ce qu'on appelle le modèle québécois de développement, est génératrice de biens collectifs et permet d'insérer l'intérêt général dans la coordination de l'activité économique dans ce contexte où l'État québécois est tronqué (L. Bernier, 2003 : 241; 2004 : 110-111). D'autant plus qu'en période de crise financière mondiale (comme en 2008) au moment où certaines parmi les plus grandes banques américaines et européennes ont déclaré faillite ou furent soutenues par des milliards de dollars de fonds publics, le réflexe de prudence devant le risque et l'existence d'un secteur financier mixte servent bien le Québec.

5.12.1 Les menaces potentielles : les règles de l'OMC et de l'ALÉNA ainsi que l'intégration continentale

Comme nous avons vu au premier chapitre, les règles de l'OMC ne constituent pas encore une barrière insurmontable à toute forme de volontarisme, que ce soit pour la protection de certains marchés ou des aides publiques selon les circonstances, tandis que l'accord sur les marchés publics est rempli d'exceptions. Sur le plus grand marché d'exportation du Québec, les États-Unis, les firmes de ce pays qui veulent une protection sont davantage portées à recourir aux accusations de « dumping », c'est-à-dire la vente de produits en dessous de leur prix normal ou juste, plus faciles à prouver (grâce à la définition élastique

qui est celle du Département du Commerce) que de chercher à démontrer l'existence de subventions (Irwin, 2002 : 112-120).

Au sujet de l'ALÉNA qui soulève des questions sur la pérennité des politiques industrielles du Québec (Morissette, 2002)¹⁸², encore ici, ce qui préoccupe les États-Unis lorsqu'ils négocient des ententes de libre-échange n'est pas l'existence ou non de sociétés d'État chez leurs partenaires mais bien qu'un traitement équitable soit accordé à tous les joueurs sur un marché¹⁸³. Concernant les marchés publics ou la production agricole, exiger des changements de leurs partenaires impliquerait pour les États-unis de démanteler leurs propres mécanismes de subventions ou d'achat préférentiel (Descôteaux, 2007b)¹⁸⁴. Cette observation vaut également pour d'autres activités de type interventionniste pratiquées dans ce pays comme le soutien des agences gouvernementales aux exportations (Nyahoho, 2004 : 52) ou encore les mécanismes anti-OPA en vigueur dans la majorité des États fédérés (Allaire et Firsirotu, 2007).

Quant au fameux chapitre 11 de l'accord de l'ALÉNA (qui permet aux entreprises de poursuivre les gouvernements pour avoir adopté des lois qu'elles estiment injustes à leur

¹⁸² On parle surtout ici des clauses touchant aux politiques d'achat préférentiel ainsi qu'à la question du traitement national, c'est-à-dire que chaque signataire s'engage à traiter équitablement ses producteurs et ceux de l'étranger. Notons cependant que le chapitre 10 de l'ALÉNA, qui libéralise les marchés publics pour les contrats d'une certaine envergure, ne couvre pas les provinces ou les États fédérés. Et comme le souligne Clarkson (2002 : 267) devant la résistance des provinces canadiennes et des États fédérés à soumettre l'ensemble de leurs politiques qui étaient non-conformes aux clauses de l'accord, les mesures « délinquantes » qui existaient furent l'objet d'une « clause grand-père » permettant de les exclure du champ d'application. Par ailleurs, dans l'annexe de l'ALÉ consacré aux services couverts par l'entente, le préambule précise bien « ...tout en laissant aux Parties la latitude voulue pour protéger l'intérêt public », ce qui semble garantir une certaine pérennité, dans la mesure où les gouvernements le voudront bien, aux programmes sociaux canadiens. Et pendant les négociations subséquentes de l'ALÉNA, les États-Unis étaient trop absorbés par les questions liées aux services commerciaux pour s'intéresser aux services sociaux de leurs voisins (ibid., 2002 : 300).

¹⁸³ Les politiques de l'OMC sont fondées sur le traitement national qui dicte l'égalité d'accès entre les firmes nationales et étrangères; elle n'a pas un droit de regard sur les modes de propriété ou sur la réglementation des marchés nationaux. En réalité, un flou artistique existe à cet égard : l'OMC appert inconsistante en reconnaissant l'existence de sociétés d'État (dont la raison d'être est de nature socio-économique et non commerciale) en autant qu'elles obéissent à des motifs commerciaux dans leurs transactions (Xie, 2002).

¹⁸⁴ Pour le seul secteur laitier, le soutien direct et indirect offert par le gouvernement des États-Unis aux producteurs atteignait 14 G\$ en 2003, ou 40% de leurs revenus. Cette aide protège les producteurs laitiers de la concurrence étrangère de façon aussi efficace que des tarifs douaniers mais à l'abri de l'OMC (Éric Desrosiers. « Les agriculteurs canadiens craignent la mise hors la loi des tarifs », in *Le Devoir*, 14 avril 2005, p. B1).

égard)¹⁸⁵, dans les faits, et malgré de grandes inquiétudes exprimées pour la souveraineté des gouvernements démocratiques, à peine une douzaine de jugements relatifs aux règles sur l'investissement ont été rendus, sur 46 plaintes, depuis l'entrée en vigueur de l'accord en 1994. La moitié ayant résulté dans le versement d'une compensation par un des gouvernements tandis que les autres ont été jugées irrecevables. Et lorsque les gouvernements sont blâmés, c'est souvent pour la manière dont ils ont procédé plutôt que sur leur droit d'agir¹⁸⁶.

En tout état de cause, l'intégration économique de l'Amérique du Nord n'est pas un fait nouveau¹⁸⁷ et si les échanges entre les deux pays ont fortement progressé dans les années 1980 et 1990¹⁸⁸, les économies régionales du Canada comptent davantage, depuis 2000, sur les échanges inter-provinciaux comme facteur de croissance¹⁸⁹. Il semble que cette réalité soit faite pour durer puisque, comme le souligne Sulzenko (2003) la croissance robuste des exportations canadiennes au cours des années 1990 était surtout attribuable à l'expansion de l'économie au sud de la frontière, suivi par la baisse du dollar canadien et la signature des ententes de libre-échange. On assiste donc à un léger recul de l'intégration continentale depuis 1999¹⁹⁰, avec une baisse des importations et des exportations entre le Canada et les

¹⁸⁵ Aux États-Unis, où le gouvernement avait insisté sur l'inclusion du chapitre 11 et qui n'a pas encore subi de décision défavorable, cet article (en plus de certaines règles analogues promues par l'OMC) remet en question la souveraineté des tribunaux, ce qui provoque des remous d'autant qu'elles pourraient être invoquées plus souvent à mesure que croissent les investissements étrangers (Gilpin, 2000 : 111; Adam Liptak. « Nafta Tribunaux Stir U.S. Worries », in *New York Times*, 18 avril 2004).

¹⁸⁶ Scott Sinclair. *NAFTA Chapter 11 Investor-State Disputes to March 2007*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives, avril 2007; Éric Desrosiers. « Le retour du chapitre 11 », in *Le Devoir*, 18 juin 2007, p. A5.

¹⁸⁷ Par exemple, les États-Unis représentaient 87% des IDE totaux au Canada en 1950; 83% en 1960 et 71% en 1987 (Clarkson, 2002 : 206; 211). En 2005, ce chiffre n'était plus que de 64% (*Le Quotidien de Statistique Canada*, 24 mai 2006). Et comme le soulignent Whalley (2006 : 4-5) et Beaulieu (2006 : 98-99) une certaine dépendance envers les exportations aux États-Unis débuta dans la seconde moitié du 19^e siècle et s'accrut dans les années 1930 lorsque les deux pays signèrent un accord bilatéral pour baisser réciproquement leurs tarifs douaniers; une initiative du président F.D. Roosevelt pour combattre la dépression économique et le protectionnisme sévissant alors dans le monde occidental.

¹⁸⁸ Cependant, les exportations canadiennes sont le fait d'un nombre assez limité de firmes. En 2001 les cinq principaux exportateurs comptaient pour près de la moitié des ventes canadiennes à l'étranger, et jusqu'à 80% des exportations étaient attribuables aux 2000 firmes les plus importantes (Sulzenko, 2003).

¹⁸⁹ Statistique Canada, *La performance des exportations inter-provinciales et internationales des provinces et territoires depuis 1992*, 11-621-MIF2004011, mars 2004.

¹⁹⁰ Helliwell et al. (2002) précisent de leur côté que l'effet frontière (l'influence négative des frontières sur le déroulement du commerce) entre le Canada et les États-Unis était passé de 18 à 12 entre 1990 et

États-Unis occasionnée par les rajustements de parité monétaire; la croissance moins forte de l'économie aux États-Unis; l'épuisement des gains en efficacité engendré par la réduction des barrières tarifaires; les délais accrus de sécurité aux douanes; et la place grandissante des pays en développement dans le commerce mondial (Warren, 2005; Goldfarb, 2006; Cooper, 2007; Carreau, 2007)¹⁹¹. Parallèlement, la valeur de l'investissement direct à l'étranger en direction du Canada n'a pas bougé en 2003 et augmenté de seulement 3% en 2004 alors que la croissance moyenne était de 9% dans les années 1990 (*Le Quotidien* de Statistique Canada, 17 mai 2005).

Or, comme nous avons vu dans le chapitre III, il est peu probable que les conditions sous-jacentes au boom de l'économie se répètent aux États-Unis dans un avenir prévisible, le climat étant au ralentissement une fois les stimulants fiscaux et monétaires seront épuisés, tandis que les déséquilibres de cette économie devront être corrigés. En outre, la frontière s'est resserrée au nom de la sécurité tandis que le dollar canadien devrait se maintenir à un niveau relativement élevé à court et à moyen terme grâce à la demande soutenue pour les matières premières et aux surplus du gouvernement fédéral (Drummond et Caranci, 2005; Bégin, 2008).

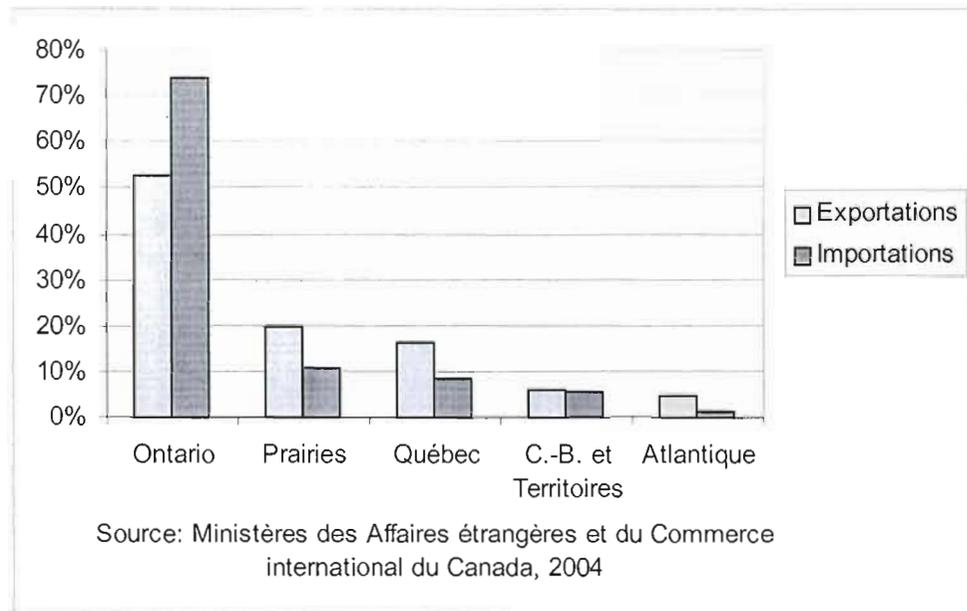
Pour revenir au Québec, soulignons que son arrimage avec le marché états-unien se fait naturellement avec les États limitrophes du nord-est des États-Unis qui sont eux-mêmes confrontés à un problème de marginalisation économique vis-à-vis de l'Ouest (F. Rocher, 2003 : 477). Du reste, comme le souligne le graphique 5.17 ci-dessous, le Québec, par rapport à l'Ontario et même aux provinces des Prairies, a tissé des liens moins étroits avec l'économie états-unienne¹⁹².

1993, soit immédiatement après l'ALE, pour ensuite demeurer stable jusqu'à la fin des années 1990, une indication selon eux que le cycle d'ajustement était terminé et que l'économie canadienne conservait une forte teneur nationale.

¹⁹¹ D'ailleurs la valeur des expéditions de marchandises en provenance de la Chine vers les États-Unis a dépassé celle du Canada pour la première fois sur une période de douze mois entre le 1^{er} août 2006 et le 31 juillet 2007 (Steven Chase. « China Outsells Canada in U.S. », in *The Globe and Mail*, 14 septembre 2007, B1).

¹⁹² Selon l'Institut de la Statistique du Québec, en 2007 les exportations du Québec à destination des États-Unis ne représentaient que 14,7% du total canadien en terme de valeur (Commerce international, données annuelles, novembre 2008)

Graphique 5.17: Distribution régionale au Canada des exportations et des importations de marchandises avec les États-Unis en 2003

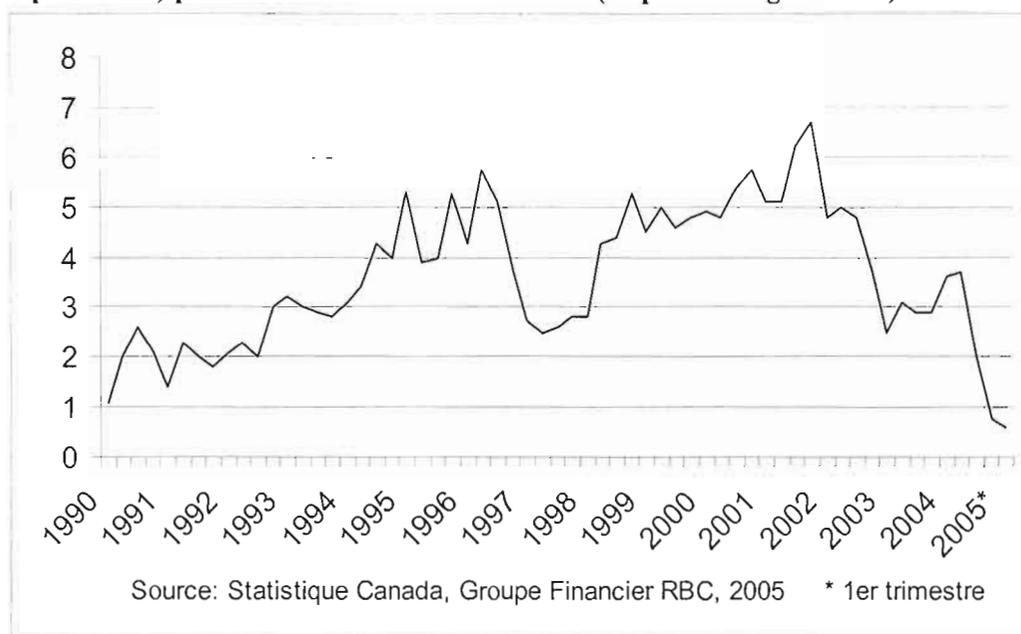


Mais le Canada dans son ensemble dépend moins des exportations. Avec le graphique 5.18, on voit clairement que de 1990 à 1999 la progression du solde des exportations canadiennes de marchandises fut certes assez impressionnante. Depuis 2002 cependant, la tendance est au fléchissement. C'est ainsi que la valeur des exportations dans le PIB du Canada, qui enregistrerait un sommet de 45,4% en 2000, est descendue jusqu'à 37,7% en 2006, et pour la première fois depuis longtemps le Canada n'est plus le membre du G7 le plus ouvert au commerce extérieur puisque les exportations allemandes représentent 40,2% du PIB de ce pays (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, 2006 : 23). De plus, comme le démontre Weir (2005) les données brutes, qui servent de référence, surestiment la place des exportations dans l'économie canadienne parce qu'environ le tiers de celles-ci contiennent des composants importés. Par exemple, si en 2002 les données brutes nous indiquent que le Canada exportait pour l'équivalent de 41% de son PIB, en termes de valeur ajoutée (abstraction faite des composants importés) ce chiffre tombe à 26%.

On note aussi que la place des États-Unis comme destination finale de biens et services canadiens s'amenuise graduellement, même si elle demeure centrale (graphiques

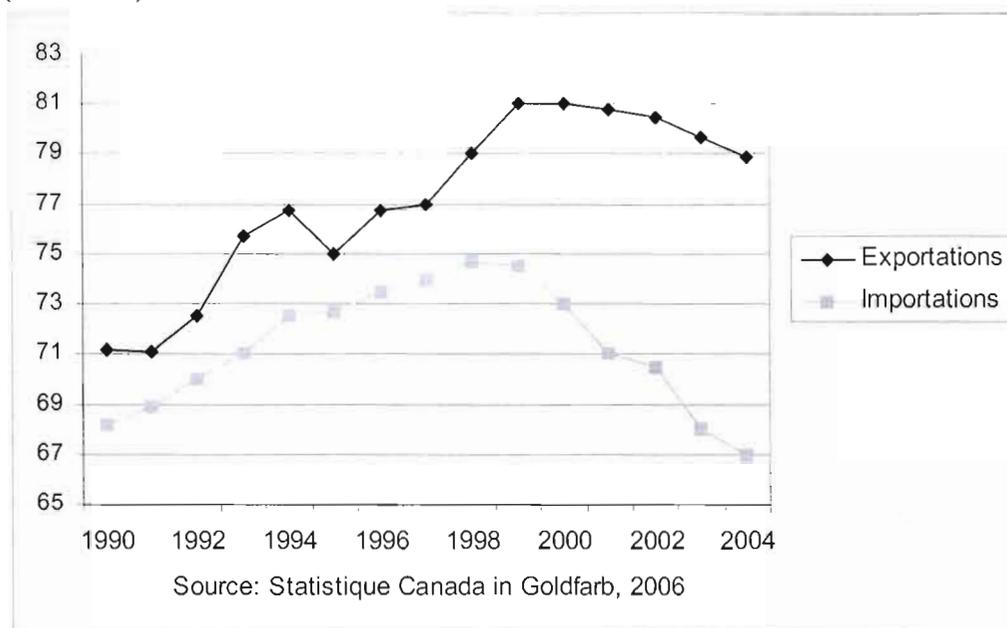
5.19 et 5.20). Elle était en progression presque constante depuis les années d'après-guerre en passant de 39% à 65% entre 1947 et 1950 (un rythme d'intégration beaucoup plus considérable que celui produit par l'ALÉNA); de 67% à 70% entre 1950 et 1971, s'établissait à 73% en 1987 (avant l'ALÉ) pour atteindre 81% des exportations en 1999, avant de redescendre graduellement jusqu'à 76% en 2006 (Clarkson, 2002 : 189-190; Goldfarb, 2006 : 5-8; Cooper, 2007 : 6; Tulk, 2007 : 11; Wyman, 2007; Beaulieu, 2007 : 99)¹⁹³.

Graphique 5.18: Canada, croissance nette des exportations de biens (moins les importations) par trimestre en dollars constants (en pourcentage du PIB)

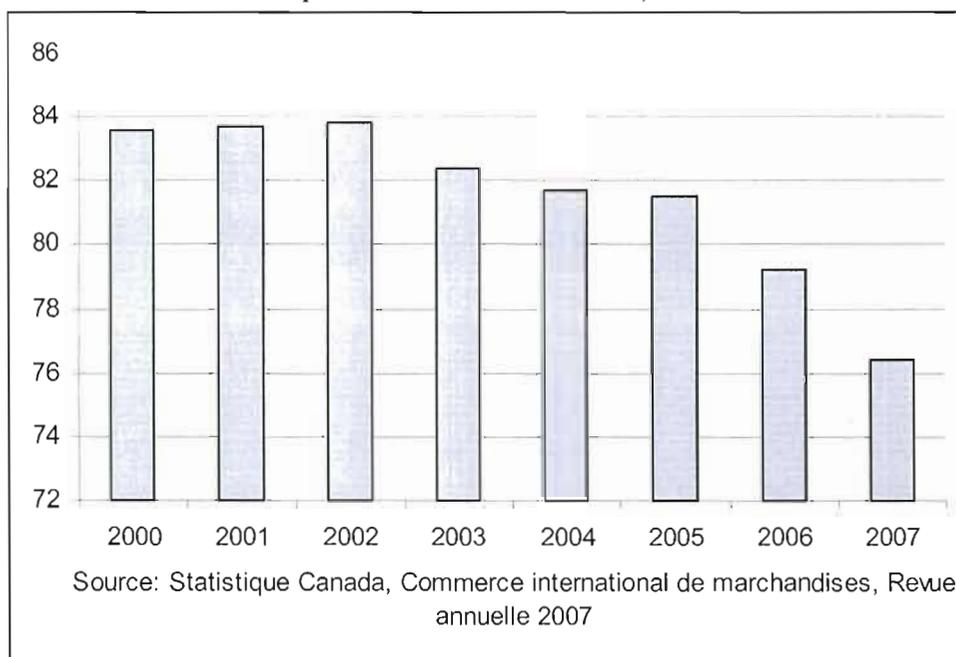


¹⁹³ Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada (2004) note aussi que la part des exportations du Canada vers les États-Unis est surestimée aux dépens des exportations vers le Mexique. Cela relève des problèmes inhérents à la comptabilité faite à la frontière des États-Unis des produits canadiens destinés au Mexique. L'écart représenterait environ 1% de la valeur des exportations vers les États-Unis (soit 3,8 G\$ en 2002).

Graphique 5.19: Exportations de biens et services du Canada vers les États-Unis et importations en provenance des États-Unis en pourcentage du commerce canadien (1990-2004)



Graphique 5.20 : Canada, proportion des exportations de marchandises à destination des États-Unis sur le total des exportations de marchandises, 2000-2007



Pendant ce temps, la part du Canada comme source d'importations aux États-Unis qui avait grimpé de 18,5% en 1990 à 19,8% en 1996 n'était plus que de 17,2% en 2005 (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, 2006 : 53). En outre, l'intégration des économies canadienne et américaine se fait traditionnellement par le biais des industries de l'automobile et de la forêt; or ces industries perdent graduellement de leur importance dans l'économie canadienne¹⁹⁴. Enfin, le coefficient de corrélation entre les conjonctures économiques des États-Unis et du Canada est en forte baisse depuis les années 1980 (Weir, 2005; Lovely, 2007; Cross, 2008).

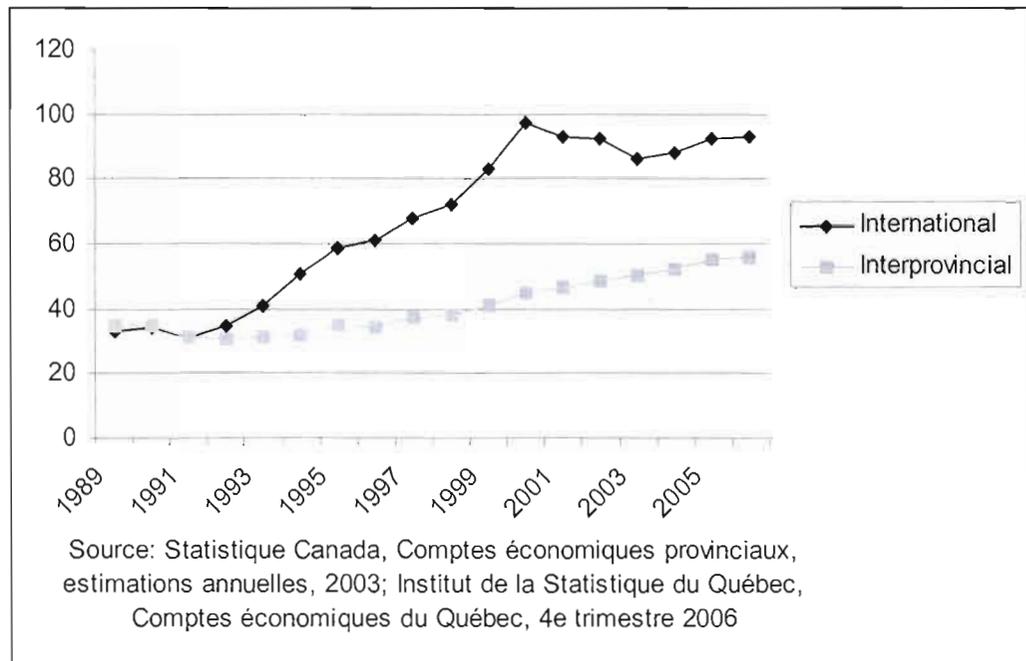
Pour ce qui est du Québec plus précisément, là aussi les exportations ont décliné après 2001, surtout à l'international (graphiques 5.21 et 5.22)¹⁹⁵. Qui plus est, la part des États-Unis dans la valeur des exportations internationales du Québec a régressé de manière constante de 2000 à 2006, passant de 85,7% à 77,6%. À noter aussi que le solde commercial du Québec avec l'étranger fut négatif en 2004 pour la première fois depuis 1992, un phénomène qui s'est reproduit en 2005 ainsi qu'en 2006, où un déficit record de 10 G\$ fut atteint. La demande intérieure, stimulée par les investissements des entreprises et les dépenses des consommateurs (dont la vigueur est liée à la bonne tenue de l'emploi, la faiblesse des taux d'intérêt et la robustesse du dollar qui produit un effet anti-inflationniste) a compensé amplement pour le surplus des exportations ces dernières années¹⁹⁶.

¹⁹⁴ La part des produits forestiers et de l'automobile dans les exportations canadiennes est passée de 37% en 1990 à 23% en 2007 (Cross, 2008).

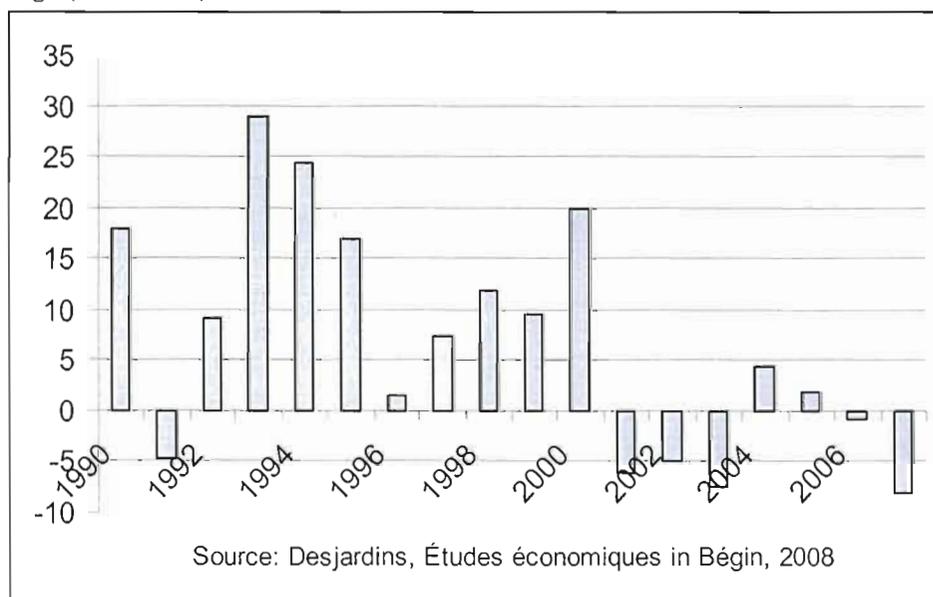
¹⁹⁵ Cette tendance est commune à l'ensemble des provinces. Entre 2000 et 2005, le commerce interprovincial au Canada a connu une croissance de 25% tandis que les exportations internationales ont crû de seulement 6% et les importations de 9% (Lee et Weir, 2007 : 4).

¹⁹⁶ Finances Québec. *Plan budgétaire 2007-2008*, février 2007, p. B23-B25.

Graphique 5.21: Exportations de biens et services du Québec par destination, 1989-2006 (milliards C\$)



Graphique 5.22 : Exportations du Québec vers les États-Unis, variation annuelle en pourcentage (1990-2007)



Cette référence aux États-Unis, l'indispensable vecteur de convergence s'il en est, nous permet d'ouvrir une parenthèse et d'envisager, comme le fait Rifkin (2004b), la

possibilité que le Canada se joigne à l'Union européenne comme antidote à une intégration encore plus soutenue dans la sphère d'influence des États-unis, un pays avec lequel, finalement, les Canadiens (et les Québécois en particulier) ont de moins en moins en commun, du moins au niveau des valeurs (interventionnisme économique; valeurs sociales, politiques et morales) comme l'ont démontré de façon convaincante Adams (2003) et Boucher (2004). Depuis le 11 septembre 2001, et la guerre au terrorisme qui s'ensuivit, cette fracture s'est accentuée au Québec où, selon la politologue Anne Légaré (2003 : 162-169) et le sociologue Joseph-Yvon Thériault, le discours sur l'« américanité » du Québec, très présent dans les années 1990, s'est passablement estompé¹⁹⁷.

Selon Rifkin l'éventualité d'une association formelle ou d'un partenariat avec l'UE n'est pas une idée farfelue dans un monde où la communication instantanée, le transport rapide et l'intégration économique sont de mise. D'ailleurs, les deux entités ont jeté les fondations pour un tel projet en 1996 avec une déclaration commune sur les relations UE-Canada destinée à étudier conjointement diverses questions portant sur l'économie, le commerce, la sécurité et d'autres sujets de portée transnationale. Des négociations en vue d'un accord bilatéral, destiné à être arrimé au cycle de Doha de l'OMC, furent amorcées en 2002 avant qu'elles ne soient suspendues en 2006 suite aux difficultés connues par ce dernier. Jean Charest a proposé lors du Forum de Davos 2007 que le gouvernement fédéral (qui semble plus intéressé par l'Asie) reprenne les négociations avec l'UE - où le Québec exporte davantage que toute autre province - en vue d'obtenir un accord de libre-échange¹⁹⁸. On observe aussi une croissance des liens et des échanges commerciaux entre le Québec et l'Amérique latine (dont la plupart des peuples manifestent des réticences envers le géant

¹⁹⁷ Propos de J.-Y. Thériault recueillis par Antoine Robitaille. « Un 11 septembre qui n'en finit plus : Le Québec davantage européen qu'américain », in *Le Devoir*, 11 septembre 2004, p. A1. Pour Légaré, le discours de l'américanité, aussi ambiguë soit-il, peut être vu comme faisant partie des processus symboliques d'unification et ainsi paraître comme une caution intellectuelle à l'intégration du Québec dans l'ensemble nord-américain, et donc à une politique d'alignement sur les États-Unis qui en est le pivot.

¹⁹⁸ Gérard Bérubé. « Jean Charest relance l'idée d'un libre-échange Canada-Union européenne », in *Le Devoir*, 27 janvier 2007, p. C1.

états-unien et la mondialisation libérale) depuis la signature de l'ALÉNA (Balthazar, 2003 : 520-522; Carreau, 2007 : 10-17)¹⁹⁹.

En attendant, les États-Unis n'ont aucune difficulté à vivre à côté d'une province qui se réclame du modèle québécois (Fry, 2004). Bien que le Québec affiche certains comportements irritants et perçus comme trop « européens » (par exemple le soutien à sa culture distincte, la libéralisation des moeurs ou l'interventionnisme en économie) on sent chez les États-Uniens une certaine indifférence vis-à-vis ce voisin « excentrique » dont la conduite porte peu à conséquence pour une superpuissance qui a, de toute façon, bien d'autres sujets de préoccupation. C'est la sécurité somme toute qui représente l'enjeu majeur des relations Québec-États-Unis (MacDonald, 2003), lui dont les entreprises, du reste, n'occupaient en 2005 qu'un maigre 2,7% du marché états-unien des importations, contre 3,4% en 2000²⁰⁰. Aussi, la place, et donc l'importance, du Canada comme destination des investissements états-uniens s'est graduellement amenuisée avec les années.

Rien ne prouve non plus que quinze ans après la signature de l'ALE, le Canada (que l'on dit souvent être prisonnier de sa géographie) se soit aligné sur le modèle états-unien comme plusieurs le craignaient. En se fiant aux politiques monétaire et fiscale et aux positions prises ces dernières années concernant le contrôle des armes à feu, la décriminalisation de la marijuana, le mariage des conjoints de même sexe, le protocole de Kyoto ou encore la guerre en Irak, on constatera que la souveraineté canadienne se porte assez bien (O'Neill, 2004 : 24-25; Coulon, 2004; 2005; Weir, 2005)²⁰¹. En effet, le Canada

¹⁹⁹Cette quête d'une plus grande diversité des relations économiques et politiques incite plusieurs intellectuels et analystes du Canada anglais à proposer que le Canada noue des liens plus étroits avec l'Amérique latine et l'Asie (Clarkson, 2002; Blank, 2005; Grunau, 2006; Whalley, 2006). La pugnacité des États-Unis en matière commerciale porte même l'ancien ministre canadien des Affaires étrangères Lloyd Axworthy (2005) à suggérer que le Canada se retire carrément de l'ALÉNA (si les conditions n'évoluent pas dans une direction plus satisfaisante) pour se fier davantage à l'OMC comme outil de régulation des échanges internationaux. En effet, comme le souligne Campbell (2003 :9) l'entrée en scène de l'OMC signifie que le Canada a déjà un accès garanti au marché états-unien (en théorie bien sûr mais l'ALÉNA lui aussi ne garantit qu'un accès théorique).

²⁰⁰ Finances Québec. *Plan budgétaire 2007-2008*, février 2007, p. B.21.

²⁰¹ En fait, seul le niveau d'imposition sur le capital et sur les entreprises canadiennes s'est aligné sur les pratiques états-uniennes. Mais encore faut-il souligner que les entreprises états-uniennes sont loin d'être les moins taxées de l'OCDE. En outre, selon O'Neill la réduction universelle du taux d'imposition des entreprises peut se défendre à ses mérites intrinsèques (impacts favorables escomptés au niveau de la productivité, de la croissance, du niveau de vie) sans qu'il ne faille y voir

dispose d'atouts majeurs dans sa relation avec les États-Unis, ne serait-ce que parce qu'il représente un pivot essentiel pour l'économie américaine avec ses ressources naturelles²⁰² et sa base de production à bon marché²⁰³, en plus d'être le premier client des exportateurs états-uniens, ce qui représente 20% de leurs ventes à l'étranger (Sulzenko, 2003; O'Neill, 2004 : 23)²⁰⁴. En outre, la part du Canada dans le déficit commercial des États-Unis ne représente que 8,8% du total en 2006, d'autres régions sont donc plus exposées à l'attention et l'œil inquisiteur des autorités américaines (tableau 5.12). Parallèlement, si la plupart des ressources naturelles du Canada pourraient trouver preneur à l'extérieur de l'Amérique du Nord, le mouvement des biens manufacturés et leurs composants doit pouvoir compter sur une frontière assez fluide à laquelle tiennent autant les manufacturiers états-uniens que les Canadiens puisque la dépendance est symétrique. On constate aussi que les investissements canadiens aux États-Unis ont connu une progression plus importante que l'inverse au cours des deux dernières décennies, si bien qu'en 2004 ils équivalaient à 81,5% des investissements états-uniens au Canada (et jusqu'à 86,5% en 2002) contre 60% vingt ans auparavant²⁰⁵. Le Canada est donc une source importante d'investissements aux États-Unis ainsi qu'un

nécessairement une influence de la mondialisation. Mais pour d'autres, ce type de politique est contestable sur le plan des bénéfices économiques qui en découle. Mieux vaudrait des politiques ciblées que de réduire les charges fiscales des entreprises qui peuvent tout aussi bien être empochées par leurs actionnaires sans qu'elles n'aient fourni un quelconque effort productif (Jackson, 2005).

²⁰² La carte maîtresse du Canada est sa dotation favorable en ressources énergétiques dans un contexte où, face à l'instabilité du Moyen-Orient et une plus grande fermeté des gouvernements d'Amérique latine avec les grandes pétrolières (en 2006 des gestes en ce sens furent posés en Bolivie, au Venezuela et en Équateur) la sécurité énergétique des États-Unis est devenue une des préoccupations importantes de l'administration Bush.

²⁰³ En 2004 par exemple, le Canada affichait un surplus substantiel au chapitre des exportations de biens vers les États-Unis, avec un excédant de 101,8 G\$. Par contre au niveau des services, ce sont les États-Unis qui enregistraient un solde positif de 5,8 G\$ (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, 2005 : 8). Cette logique procède de la stratégie états-unienne d'une division internationale du travail en faveur des produits à plus haute valeur ajoutée. Dans le commerce des marchandises, le bilan du Canada montre des soldes largement positifs dans les produits de base tandis qu'au chapitre des biens plus spécialisés, comme les machines et matériel ou les biens de consommation, la tendance historique aux déficits est toujours d'actualité (ibid., p.21).

²⁰⁴ Globalement, estiment François et Baughman (2004) la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis est positive pour ces derniers, tant au chapitre de l'activité générée que par la création d'emplois liés au commerce. Parmi ceux-ci on comprend non seulement les emplois créés par les industries exportatrices, mais également ceux générés par les industries des services liés aux importations (finance, courtage, transports, entreposage, vente de gros, commerce de détail, publicité, etc.). En 2001 selon leurs calculs, le commerce avec le Canada était responsable de 5,2 M d'emplois directs et indirects aux États-Unis.

²⁰⁵ *Le Quotidien* de Statistique Canada, 17 mai 2005

générateur d'emplois²⁰⁶ (tableau). Enfin, le Canada représente, malgré quelques frictions passagères, un fidèle allié sur le plan diplomatique à un moment où les États-Unis sont en butte à l'hostilité croissante du reste de la planète. Qui plus est, le pacte nord-américain que constitue l'ALÉNA représente pour les États-Unis un contre-poids à l'Union européenne dont la puissance économique est supérieure à celle des États-Unis depuis que le nombre de pays membres y est passé à 25.

Tableau 5.12: Déficit commercial des États-Unis avec différents pays et régions du monde, 2006 (en milliards US\$)

Chine	232,6
Union européenne	116,5
Pays de l'OPEP	105,3
Japon	88,6
Canada	71,8
Mexique	64,3
Total	817,3

Source : U.S. Department of Commerce, *U.S. International Trade in Goods and Services, Annual Revision for 2006*, Washington, juin 2007.

Ce sont généralement les provinces qui sont investies de la responsabilité de défendre la plupart des politiques qui distinguent les deux pays. Or, Boychuk et Van Nijnatten (2004) ont comparé les politiques sociales et environnementales de celles-ci avec celles des États américains limitrophes ou avec lesquelles elles ont le plus d'échanges commerciaux. L'examen montre que les provinces canadiennes ont eu tendance, au cours des vingt dernières années, à se démarquer de leurs équivalents états-uniens au niveau des mécanismes de répartition des revenus. Le degré d'intégration économique n'aurait pas eu d'effet significatif non plus sur les budgets consacrés à l'environnement, les seuls rapprochements plutôt mineurs en ce domaine étant liés à la proximité géographique. Ces résultats semblent confirmer l'hypothèse de Helliwell (2000) selon qui l'effet frontière, c'est-à-dire l'existence de facteurs sociaux et institutionnels qui freinent l'intégration complète des économies états-unienne et canadienne malgré la réduction des tarifs, crée un effet protecteur auprès des politiques nationales.

²⁰⁶ En 1997, le stock d'investissements directs canadiens aux États-Unis représentait près de 81 milliards \$ et 643,300 emplois en dépendaient (Bureau of Economic Analysis. *Foreign Direct Investment in the United States : Final Results From the 1997 Benchmark Survey*, Washington, D.C., juin 2001).

Quant aux politiques industrielles, un élément indispensable du modèle québécois, L. Bernier (2003 : 242; 2004 : 113-114) note par exemple que si bien des observateurs avaient prédit dans les années 1990 que les sociétés d'État québécoises étaient vouées à une vague de privatisation massive avec l'entrée en vigueur d'accords internationaux comme l'ALENA ou la conclusion du cycle de l'Uruguay qui affectent la capacité d'intervention économique des États, c'est plutôt à une vague de consolidation de celles-ci que l'on a assisté au Québec (on pense notamment à l'intégration par la SGF de quelques sociétés oeuvrant dans les ressources naturelles) et qui s'est traduite par un changement de configuration plutôt que des modifications en profondeur. En fait, seules quelques sociétés plutôt marginales ou en perte de vitesse furent cédées au secteur privé tandis que les plus importantes continuent d'occuper une place considérable dans l'économie. Ironiquement, la mondialisation sert maintenant de prétexte pour justifier la présence des sociétés d'État, à vocation financière notamment, dans la mesure où il faudra compter sur des joueurs de premier plan capables de concurrencer ou de s'associer au besoin avec les conglomérats financiers. Donc, toujours selon L. Bernier (2004 : 117) : « Les sociétés d'État demeurent un outil d'intervention flexible, puisqu'il apparaît possible de l'adapter en fonction de la conjoncture économique, légale et idéologique qui prévaut dans un environnement mondialisé. »

Comme nous avons vu au chapitre 4, Crouch et Streeck (1996) prétendent que les cadres institutionnels qui fonctionnent de façon plus informelle ont une meilleure chance de survivre à la mondialisation que les régimes davantage associés à l'État. À cet égard, le modèle québécois a su évoluer en accentuant l'importance des partenariats. Une politique industrielle qualifiée d'« offensive » par Bélanger et Lévesque (2001 : 4-7) s'est conformée aux règles internationales en misant habilement selon eux sur la coordination gouvernementale décentralisée où l'État est davantage « facilitateur » que producteur : tables de concertation, grappes industrielles, prises de participation minoritaires dans le capital des entreprises, investissements dans les secteurs stratégiques à valeur ajoutée. Une stratégie, telle que pratiquée par le gouvernement du Parti Québécois du moins (et dans une moindre mesure par le PLQ sous Bourassa), qui misait sur l'offre intégrée pour favoriser l'investissement et le développement : crédits d'impôt pour la R&D, formation de la main-d'œuvre (accessibilité des études supérieures, comités sectoriels, loi du 1 % qui oblige les

employeurs à dépenser au moins 1 % de leur masse salariale pour la formation) et accès au financement (grâce aux institutions publiques et associatives). Cette implication non dirigiste dans la vie des entreprises permettait au gouvernement québécois d'affirmer des demandes visant l'intérêt général et conduisait à une certaine socialisation du marché

Finalement, le modèle québécois mis en place dans les années 1960 répond à une conception de la politique où les questions d'identité sont intrinsèques aux choix collectifs en matière d'organisation socioéconomique. En cela, les Québécois ont pu s'inscrire dans la modernité tout en réalisant « le tour de force » de conserver leur culture en imposant sur leur territoire la prédominance du français sans exclure l'anglais pour autant (Dufour, 2006 : 16). Cette capacité d'action de la société québécoise sur elle-même se vérifie culturellement et politiquement à deux niveaux: sur le plan individuel par la possibilité de travailler, d'avancer et de s'épanouir dans la langue de la majorité, et collectivement par un renforcement du droit à l'autodétermination à l'abri du chantage économique; mais aussi au niveau de la démocratie sociale grâce à la reconnaissance et l'implication des acteurs sociaux porteurs d'intérêts collectifs (syndicats et mouvements sociaux) aux délibérations touchant les politiques économiques, sociales et culturelles du Québec.

La mondialisation, porteuse de potentialités mais aussi de dérives économiques et culturelles ne rend pas obsolètes les gouvernements nationaux, au contraire. Bien que des « reculs » soient possibles, ils résulteront de choix politiques qui répondent davantage à des impératifs de clientélisme politique ou de choix idéologiques qu'à des contraintes imposées de l'extérieur. Si, pour certains fonctionnalistes, les questions de sens doivent être évacuées pour que l'adaptation à une hypothétique efficacité économique puisse se produire, cette fuite en avant se fonde sur un renoncement aux valeurs et aux fondements du Québec contemporain.

CONCLUSION

COMMENT VA SE DÉNOUER L'IMPASSE DE LA MONDIALISATION NÉO-LIBÉRALE

Pour bien résumer le sens de notre propos jusqu'ici, nous avons tenté de démontrer que certes il existe aujourd'hui une plus grande intégration des économies, mais aussi que l'idée de mondialisation qui l'accompagne tend à amplifier ou surestimer le phénomène, souvent pour mieux conditionner l'opinion et faire passer des idées convergentes avec les positions du milieu des affaires. Les pressions à cet effet sont fortes, mais les modèles de développement des pays industrialisés (incluant le Québec) parviennent à conserver leur substance. En effet, l'économie de marché n'est pas une variable indépendante, elle est encadrée par des institutions socio-politiques, qui forcément vont filtrer les conséquences des évolutions technologiques ou économiques. Dans cette conclusion, nous verrons qu'après un certain choc, ou un délai de réaction, plusieurs acteurs (États, groupes citoyens, syndicats) s'organisent pour trouver des solutions à certains des problèmes occasionnés par l'ouverture des marchés. Leurs activités contribueront à recomposer les modes de régulation de chaque pays. Comme le capitalisme donc, la mondialisation (ou cette nouvelle phase du capitalisme) génère ses propres antidotes.

L'expérience politique néolibérale est avant tout le résultat de choix délibérés faits par des gouvernements, principalement par le gouvernement des États-Unis, en fonction de ce qu'ils croient être leurs intérêts nationaux, sans oublier les intérêts de la communauté des affaires relayés par ses thuriféraires des mass médias et du monde académique. Généreux (1997; 1999) explique aussi comment l'expression d'un sentiment d'impuissance convient au pouvoir qui peut renvoyer son immobilisme à la mondialisation; comme aux pourfendeurs du grand capital qui fustigent le profit à outrance. Mais il s'agit de deux faces d'une même erreur selon lui. En considérant l'échange marchand comme le moteur de l'histoire économique, on néglige ainsi l'importance des choix politiques. Par exemple, la contrainte internationale, bien

que réelle, n'est en rien la cause principale de maux sociaux tels que le chômage, la faible croissance des salaires réels au bas de l'échelle ou la montée des inégalités. En effet, quand des contraintes ont existé au cours des vingt-cinq dernières années, on a choisi de faire porter les sacrifices sur le dos des victimes des mutations économiques et technologiques (qui portent le fardeau du chômage en Europe; tandis qu'aux États-Unis les déclassés doivent se contenter de maigres salaires et d'une couverture sociale très sommaire).

Ce fut un choix politique conscient, un changement de normes sociales, fait par la majorité - contribuables, épargnants, consommateurs - qui ne souffrait guère de la situation (du moins avant que n'apparaisse l'insécurité publique et le phénomène de la sous-traitance des métiers à plus haute valeur ajoutée) et qui aurait eu à supporter les charges des réformes nécessaires, sur le marché du travail entre autres, pour maintenir une logique de partage¹. Pourtant, le niveau toujours appréciable de la richesse en Occident aurait dû permettre de conserver cette logique de partage en vogue jusqu'au milieu des années soixante-dix. Certes, la croissance commençait à ralentir, mais l'économie n'était pas en déclin et le niveau de vie continuait d'augmenter. Cette situation renvoie au bien collectif que constitue la solidarité : si tout le monde gagne au développement de ce bien, personne n'a intérêt à s'engager dans sa production, c'est-à-dire « être solidaire tout seul » comme l'explique Généreux (1999 : 366). Puisque les agents privés n'ont pas le pouvoir de contraindre les autres à la solidarité, et que personne n'est disposé à se donner en exemple vu l'absence de garanties, il revient à l'État, le seul agent à disposer du monopole légitime de la violence, d'intervenir pour imposer aux individus leur part de l'effort collectif. En autant, toutefois, que ce type de bien collectif soit demandé et donc rentable sur le marché politique, ce qui renvoie aux choix de société et donc aux préférences collectives.

¹ John K. Galbraith soutenait la même idée au sujet des classes moyennes et supérieures dans les États-Unis des années 1990 (*La République des satisfaits*, Seuil, 1993) de même que Touraine au sujet de la France (1999 : 132) et Fitoussi pour l'ensemble des pays occidentaux (2004 : 85-87 et 2007 : 114-115). Au Canada, Clarkson (2002 : 270-271) constate que le gouvernement ontarien de Mike Harris reflétait bien une réalité sociologique : l'ascendant d'une petite bourgeoisie non-métropolitaine - liée au monde de la PME - qui avait adopté les valeurs du populisme libertaire des États-Unis (valorisation de l'individu et de l'effort au travail, distinction entre pauvres méritants et non-méritants, méfiance envers l'État et hostilité vis-à-vis des syndicats).

Ce sont les transformations dans la structure des classes des sociétés postindustrielles qu'il faut regarder pour comprendre cette fragmentation politique et l'effritement de la solidarité. Si Perret (1999 : 79) et Haseler (2000 : 116-117) accusent la « marchandisation » et l'individualisme propres à la société de consommation, de même que la promotion des particularismes (ethniques, sexuels ou autres), Giddens (1998) et Duval (2003) soulignent plutôt comment les classes moyennes ont remplacé les travailleurs manuels comme groupe social le plus important numériquement. Occupant des emplois souvent informatisés, ceux-ci n'ont pas, du fait de leur isolement professionnel, les mêmes réflexes de solidarité qu'autrefois. Les transformations de la vie au travail, avec la flexibilité et la valorisation des talents individuels au détriment de la force de travail d'une masse anonyme, encouragent la concurrence entre les travailleurs, ce qui accentue leur individualisme. Duval (2003 : 124-128; 137-140) relève de son côté la césure qui s'est produite dans le salariat entre ceux (cadres, techniciens, fonctionnaires) qui ont eu le moyen d'accumuler un patrimoine fort respectable et les gagne-petits, véritables prolétaires qui doivent consommer leur salaire en entier. Or les politiques favorables aux uns ne sont pas toujours à l'avantage des autres. Quant à l'État-providence, il est victime de son propre succès. En procurant, ou encore en facilitant l'accès à des emplois décents, à une meilleure éducation, au logement abordable ou à la propriété, il a engendré l'individualisme, et donc l'individu qui veut décider par lui-même plus que par le passé. Ce qui a de profondes ramifications au niveau des choix et des priorités des individus et des sociétés.

On comprendra par ailleurs que si des aspects de la mondialisation sont irréversibles, tels ceux liés aux NTIC, les politiques économiques sont, à la fin, modelées par les décideurs politiques et peuvent donc être changées. C'est d'ailleurs Thorstein Veblen, fondateur de l'institutionnalisme américain, qui observait comment les institutions, ayant une dimension culturelle importante, évoluent en s'adaptant à un environnement changeant (Dostaler, 2003). Souvent, elles accusent un retard sur les progrès scientifiques et technologiques, retard qui est une source de problèmes économiques et sociaux². Or, tout au long de l'histoire ce sont les

² De Boissieu (2000 : 26-27) et Samy Cohen (2003 : 239-240) expliquent les hésitations politiques vis-à-vis certains des phénomènes économiques contemporains par les délais dans la prise de conscience par les autorités des changements structurels; par les délais inhérents aux procédures décisionnelles; et par les réticences générales des pays à jouer le jeu de la coopération internationale. Parfois il s'agit

luttons sociales qui ont modifié les rapports entre l'État et le patronat. Et selon certains analystes, les citoyens et les consommateurs ont pris, à travers les organisations non gouvernementales (ONG) le relais des syndicats³ en tant que contre-pouvoir des forces économiques, grâce notamment à leur capacité de produire des contre-expertises face à l'idéologie néo-libérale⁴. À cet égard, le talon d'Achille de la grande entreprise est justement, comme le souligne Beck (2003 : 161), le déficit chronique de légitimation. Or, la confiance et la crédibilité deviennent des enjeux considérables pour séduire les consommateurs qui détiennent un pouvoir de sanction plus important que jamais.

Pour Touraine (1999 : 39; 72) l'espace politique qui s'interpose entre l'économie internationale et les citoyens reste en place même si nous vivons une transition libérale où les problèmes liés au passage d'une société industrielle à la société d'information sont esquivés. Mais les explications à ces problèmes ne sont pas de nature externe, car selon Touraine la crise est d'abord interne. C'est pourquoi la société est encore capable de travailler sur elle-même et que les réformes viendront de la capacité de la base, des mouvements sociaux, à proposer des solutions aux conflits engendrés par les innovations technologiques et par l'intégration commerciale. C'est à partir du moment où l'opinion publique aura conscience que l'avenir n'est pas bouché, condition préalable selon lui à la formation de nouveaux

tout simplement d'un manque de volonté. Du reste il ne faut pas y voir nécessairement l'inadéquation de l'État-nation ou une incapacité structurelle.

³ Mais les syndicats ne sont pas en reste : on voit les syndicats des pays développés nouer des alliances entre eux et avec les associations de travailleurs des pays émergents. Ainsi, la Confédération internationale des syndicats libres et la Confédération mondiale du travail se sont sabordés en novembre 2006 pour former la Confédération syndicale internationale afin de mieux coordonner la défense des droits des travailleurs sur la scène mondiale. Le regroupement, auquel s'est jointe une dizaine de syndicats non affiliés comme la CGT, représente 168 millions de salariés répartis dans 154 pays. Par ailleurs, de plus en plus de FMN, européennes surtout, signent des accords-cadres avec leurs syndicats qui les engagent à respecter les droits sociaux de l'ensemble de leurs salariés (Antoine de Ravignan. « Les syndicats négocient la mondialisation », in *Alternatives économiques*, no. 257, avril 2007, p. 44-46).

⁴ Comme l'expliquent Ulrich Beck (2003 : 33-35) et Philippe Frémeaux (« Civiliser le capitalisme », in *Alternatives économiques*, no. 242, décembre 2005, p. 50-51) le point névralgique du contre-pouvoir des travailleurs face au capital provient du fait qu'il peut priver celui-ci de sa force de travail, par voie de la grève organisée par exemple. Mais cette arme perd de sa pertinence dans la mesure où la mobilité du capital devient synonyme de chômage et de précarité. L'influence de la société civile repose notamment sur la figure du consommateur dont le contre-pouvoir se fonde sur un refus potentiel d'achat qui n'est limité ni dans l'espace, ni dans le temps. Les limites de ce pouvoir sont toutefois bien évidentes; comme les obstacles à organiser des millions d'acteurs anonymes.

acteurs sociaux pouvant agir sur la société, que l'on pourra reconstruire une capacité d'action politique⁵. À cet égard, les responsables politiques traditionnels sont toujours des acteurs importants puisque leurs discours et leurs décisions peuvent transmettre un message d'abdication ou au contraire une volonté de sortir de l'impasse.

Certes, on ne peut nier que la globalisation financière puisse occasionner des pressions sur la gouvernance publique. Cependant, elle affaiblit non pas l'État comme tel mais l'efficacité de certains types d'instruments de politique publique. L'expérience de nombreux pays qui ont su tirer leur épingle du jeu dans le courant actuel se caractérise par un certain degré d'interventionnisme. Pour autant, il ne faut pas conclure de cette priorité donnée à la performance économique que la solidarité sociale, dans un jeu à somme nulle, doive nécessairement être mise au rancart puisqu'elle permet à l'économie de se moderniser dans un état de relative stabilité. Ainsi, les pays qui offrent des systèmes de sécurité sociale plus généreux à leurs citoyens ne sont pas des laissés pour compte, les pays nordiques par exemple se situant régulièrement parmi les nations les plus compétitives dans les différents classements internationaux. Le capital humain est rehaussé par ces politiques, avec une main-d'œuvre mieux formée, plus créative, en mesure de s'ouvrir plus facilement aux nouvelles technologies, aux nouveaux modes de production, aux innovations⁶. Bien entendu, les dépenses publiques ne garantissent pas productivité et performance, elle n'est pas une variable indépendante à cet égard. La clé est l'efficacité du gouvernement, qui transformera ces dépenses en services dont la valeur dépasse celle des débours (ce qu'on appelle des externalités positives) au bénéfice des employeurs comme des salariés (Aglietta, 1997: 465; Weiss 1998: 6, Thurow, 1999a: 143-148).

⁵ Pour une opinion semblable, voir Michalet (2005 : 53-54).

⁶ Dans les *Perspectives de l'emploi, édition 2006*, l'OCDE fait une mise à jour de sa *Stratégie pour l'emploi* datant de 1994 et qui reflétait le fort biais de l'époque pour la libéralisation et la déréglementation. Prenant note de la bonne tenue du marché de l'emploi dans les pays du nord de l'Europe, l'OCDE reconnaît que « son champ s'est désormais élargi » à cet égard. À la page 22 on y lit : « En particulier, davantage d'importance a été attribuée à l'objectif tendant à la promotion de l'activité et l'emploi et à tenir compte des problèmes sociaux liés aux bas revenus de certains groupes...Chaque pays peut [à l'intérieur des piliers identifiés par l'OCDE] recourir à un panachage de mesures qui lui est propre pour atteindre les résultats visés, en tenant compte des interactions entre les politiques ainsi que de sa situation spécifique et des priorités qu'il s'est fixé. De fait, *il n'y a pas de modèle unique*, l'important est que le programme d'action soit cohérent ».

L'effet de balancier et les limites à la puissance des États-Unis

L'histoire a démontré que la mondialisation n'est pas un processus irréversible, surtout quand les nations ont eu conscience d'être confrontées aux forces anonymes (et souvent synonymes de déstructuration) du marché. Comme Polanyi l'a démontré, l'histoire politique du capitalisme est faite de cycles assez soutenus de tensions entre la brutalité des forces du marché et la capacité d'ajustement des sociétés (la dynamique mouvement/contre-mouvement). Le capitalisme fabrique donc ses propres anticorps (romantisme philosophique, socialisme, anarchisme) qui s'opposent, parfois violemment, à ses postulats, mais que chaque fois il sut absorber. En remontant dans l'histoire de la pensée économique, on constate donc une succession de vagues interventionnistes et libérales : mercantilisme (du 16^e siècle au 18^e siècle), libéralisme (au 19^e siècle), keynésianisme (à partir des années 1930), et néolibéralisme, depuis les années 1970 (Dostaler, 1996 : 42; Touraine, 1999 : 8-9; Berger, 2003). Aujourd'hui, les forces déstabilisatrices de la mondialisation ne peuvent faire autrement que de mobiliser une forte opposition qui sape les bases de sa propre reproduction⁷.

Et, comme l'explique Teulon (2000 : 51), en période de crise l'État est appelé à intervenir car « ...le capitalisme ressent la nécessité d'être soutenu ou d'être réformé à chaque fois que le libéralisme le met en danger ». Si le capitalisme, en excluant le politique devenait totalitaire, il risquerait de s'effondrer, comme le communisme avant lui. C'est que le système économique, explique Fitoussi (2004 : 45-50), est toujours médiatisé par le régime politique. Or la tension entre les deux principes est dynamique parce qu'elle permet au système d'évoluer et de s'adapter au lieu d'être entraîné vers le point de rupture comme le font généralement les systèmes régis par un seul principe d'organisation, qui faute de mouvement finissent par se scléroser :

⁷ Selon Jeremy Rifkin (cité in Desrosiers, 2006) le processus d'intégration accéléré qu'impose la mondialisation ne correspond pas à l'expérience humaine : « L'économie et la technologie vont plus vite que la culture ou les sentiments d'identité... La mondialisation est en train d'échouer parce que l'on n'a pas compris les leçons de l'histoire : le commerce n'est pas une institution primordiale, elle est secondaire, et on continue à faire comme si l'économie menait le monde. On se prépare à des réveils brutaux ».

« Les relations entre démocratie et marché sont ainsi davantage complémentaires que conflictuelles. La démocratie, en empêchant l'exclusion par le marché, accroît la légitimité du système économique et le marché, en limitant l'emprise du politique sur la vie des gens, permet une plus grande adhésion à la démocratie. Ainsi, chacun des principes qui régissent les sphères politique et économique trouve sa limitation, en même temps que sa légitimation, dans l'autre ».

On peut donc s'attendre à un effet de balancier, la propension des dernières années à circonscrire le rôle de l'État ne s'étant avérée qu'une réaction prévisible face à l'emprise de la technocratie qui s'était amplifiée dans les années 1950 à 1970. Nous avons vu dans le deuxième chapitre comment les effets pervers du keynésianisme et du fordisme ont pavé la voie au retour en force des libéraux dans les années 1980 et 1990. Mais des échecs libertaires très probants furent enregistrés au tournant du 21^e siècle avec parmi d'autres : la déréglementation de l'énergie dans plusieurs pays qui contribua aux pénuries et incita la spéculation sur l'offre; les scandales financiers et la faillite d'*Enron*, le porte-étendard de la déréglementation des marchés et de la firme virtuelle (un moment symptomatique de l'épuisement de la nouvelle économie et du dégonflement de la bulle financière); ainsi que le fiasco de la politique monétaire argentine, élève modèle du FMI (jusqu'en 2001). Ces exemples, à laquelle vient s'ajouter la crise plus récente des prêts hypothécaires à risque (subprimes) et des crédits aux États-Unis qui infecta le système financier mondial, donnent à réfléchir sur les avantages présumés du marché libéré de toute supervision. Ils symbolisent une occasion de repenser l'économie mondiale, les marchés ayant démontré leur incapacité évidente à s'autoréguler tandis que les autorités publiques sont chaque fois appelées à la rescousse (Duménil et Lévy, 2004 : 93-96; Aglietta et Berrebi, 2006 : 399; Morin, 2006 : 239; Phillips, 2008 : 56-60; J. Sapir, 2008 : 79-85)⁸. Qui plus est, la stagnation des revenus de l'immense majorité de la population aux États-Unis et la croissance des inégalités que provoque l'injuste répartition des fruits de la croissance et des gains de productivité agissent

⁸ À cet effet, les grandes organisations internationales commencent – timidement il est vrai – à remettre en question le credo néo-libéral de non-intervention. Par exemple, le *Financial Stability Forum* (qui regroupe les autorités financières des pays développés) ne s'est pas gêné pour accuser les acteurs principaux de la crise des crédits, c'est-à-dire les grandes banques (*Report of the Financial Stability Forum on Enhancing Market and Institutional Resilience*, Bâle, Suisse, avril 2008). Au sein de l'Europe des 27 – et même aux États-Unis - on commence aussi à remettre en question la capacité des acteurs de marché à s'autoréguler (Anne Michel. « Crise financière : l'Europe redécouvre les vertus de la réglementation », in *Le Devoir*, 14 juillet 2008, p. A5; Peter S. Goodman. « Government as the Big Lender » in *New York Times*, 14 juillet 2008.)

comme un repoussoir pour les autres sociétés développées qui auraient songé à émuler ce modèle. En outre, la présence de plus en plus remarquée du géant chinois dans l'économie mondiale introduit un élément perturbateur qui remet en question la capacité des marchés (à travers les taux de change ou le marché du travail) à corriger par eux-mêmes les déséquilibres qui en résultent.

Il serait certes hasardeux d'annoncer la fin de la mondialisation dans la mesure où celle-ci est indissociable du fonctionnement du capitalisme (Michalet, 2002 : 8). Il n'en demeure pas moins, comme le soulignent Baverez (2003 : 300) Ghemawat (2003 : 150) J.R. Saul (2004 : 41-42) ou Michalet (2005 : 39) que les forces de segmentation ont commencé à prendre le pas sur les forces d'intégration. Sur le plan idéologique, il existe maintenant, sur les questions liées à la mondialisation, trois lignes de fracture : entre le Nord et le Sud; entre les États et les sociétés civiles; entre les courants libéraux et les courants sceptiques ou hostiles à la mondialisation (Laïdi, 2003b; Paugem, 2007). Et que dire des replis identitaires face à l'atomisation et l'exclusion que vivent de larges pans de la population (Michalet, 2002 : 167). Ces développements laissent planer non pas un renversement mais une plus grande maîtrise de la mondialisation, avec une configuration s'éloignant des années 1980 et 1990.

Les attentats du 11 septembre 2001 auront également souligné la vulnérabilité des chaînes de production. En effet les inquiétudes géopolitiques, comme les tensions internationales et les risques terroristes, amènent les États-Unis, désormais conscients que la mondialisation peut se retourner contre eux, à soumettre toutes leurs décisions aux impératifs sécuritaires (Clarkson, 2002 : 418-419; Gabriel et MacDonald, 2003; Chavagneux, 2004 : 15; Deblock, 2004a : 958)⁹. Il s'ensuit un cortège de mesures préventives qui ressemblent, en quelque sorte, à une taxe sur la mondialisation. La circulation des marchandises, des personnes et des capitaux sera affectée, entraînant des conséquences pour les chaînes

⁹ Pour Fukuyama (2004) les attentats meurtriers ont signalé la fin de l'ère Reagan-Thatcher en ramenant l'État au centre des préoccupations. Non seulement dans les pays développés, où la sécurité fait dorénavant foi de tout, mais également dans les PVD, où le zèle excessif démontré par les institutions internationales à promouvoir des politiques néolibérales avait affaibli les États. La corruption et la pauvreté ont alimenté des idéologies extrémistes alors même que ces États étaient fragilisés.

logistiques à flux tendus notamment¹⁰. Les délais aux frontières sont plus longs, les polices d'assurance plus coûteuses, et la finance internationale est sujette à une réglementation plus sévère, face aux capitaux occultes notamment¹¹, tandis que les dépenses publiques pour la sécurité intérieure et l'armée s'alourdissent. Mais surtout, comme le souligne Clarkson (2002 : 415-416), tout ce branle-bas de combat montre que les États ne sont pas impuissants vis-à-vis des phénomènes économiques et que la détermination ainsi que la coopération pourraient venir à bout des effets pervers de la mondialisation. Mais un pré-requis à tout changement reste la volonté commune des gouvernements à vouloir changer les façons de faire.

Les limites du modèle de développement chinois tiré par l'exportation et basé sur l'exploitation de la main-d'œuvre constitue un autre maillon faible de cette chaîne. Il devra être réorienté (au moins partiellement) à cause des contradictions et des tensions internes et externes qu'il génère. Une orientation plus introvertie avec hausse des salaires et de la consommation interne, que stimulerait toute défaillance des États-Unis à titre d'acheteur mondial de dernier ressort, annoncerait une rupture de la mondialisation axée sur la consommation de produits industriels d'origine délocalisée à la faveur d'une consommation plus soutenue de services non concurrentiels (Delaunay, 2007 : 52-53). Parallèlement, le pétrole à plus de 100\$ le baril rend la distance coûteuse et annule à toute fin pratique les efforts de libéralisation du commerce. À 125\$ le baril (comme au printemps de 2008) il équivaut à un tarif de 9%, contre 3% lorsque le prix était de 20\$ en 2003. Un baril à 150\$ équivaldrait à un tarif de 11%, c'est-à-dire la moyenne des années 1970 (Rubin et Tal, 2008). L'expansion du transport par conteneurs est également plafonné par des limites logistiques comme la dimension des structures d'accueil (ports, réseaux de chemins de fer et routiers) qui

¹⁰ Comme le souligne la revue *The Economist* (« Survey of the Logistics Industry », 17 juin 2006, p. S18-S19; « Buttonwood : The Fragility of Perfection », 3 mai 2008, p. 93) les limites de la mondialisation pourraient être définies par la gestion du risque des chaînes d'approvisionnement. C'est-à-dire que la recherche du meilleur coût possible sera mitigée par les risques accrus que cette politique engendre. Un juste milieu incitera de plus en plus les donneurs d'ordres à dépenser davantage pour maintenir une variété de chaînes logistiques, dont certaines seront à proximité.

¹¹ Après les attentats, les gouvernements et les institutions financières internationales ont émis de nouvelles directives qui ordonnaient une supervision plus serrée des transferts de fonds internationaux, le genre de mesure que le gouvernement des États-Unis s'était jusque là fait un devoir d'obstruer au nom d'une saine concurrence entre les juridictions.

ne peuvent se développer à l'infini et par la volonté des gouvernements de taxer davantage les sources de pollution comme le transport (Levinson, 2008).

L'exception états-unienne

Les ratés du libéralisme sont une occasion en or pour que le Japon et l'Europe (les pays émergents aussi) repensent leurs modèles sans avoir à copier intégralement, comme plusieurs l'avaient souhaité, un modèle anglo-saxon affaibli par la désillusion croissante envers la culture « boursière », ses scandales, et les dogmes associés à la création de valeur pour l'actionnaire (Duval, 2003 : 114-115; Prestowitz, 2003 : 235; Kalff, 2005 : 171-173 : Abegglen, 2006 : 12; 131-132; Phillips, 2008 : 179-181; 205-206). Le retour sur terre de l'économie états-unienne, de même que l'impopularité de leur politique étrangère et la fin du « moment unipolaire » (avec la confirmation en 2005 de l'échec en Irak) ont privé le processus de libéralisation d'un point d'appui universel (Graham et al., 2002; Holland, 2002; Boissou, 2003 : 185; Patrick, 2004 : 230; Kalff, 2005 : 13; Gréau, 2005 : 24-25; Jacoby, 2006; Fukuyama, 2008). Cette conjoncture peut faire ressurgir de nouveaux modèles dont la croissance est tirée par des facteurs structurels durables plutôt que par la spéculation.

À la vérité, comme le disait Peter Drucker, ce ne sont pas les Japonais, les Allemands ou les Français qui sont excentriques mais les États-Uniens, dont les prétentions universelles sont contredites par la singularité de leur modèle et leur fétichisme libéral¹². Les États-Unis sont d'abord le seul grand pays industrialisé à n'avoir jamais vécu d'expérience social-démocrate digne de ce nom, contrairement aux autres dont la phase sociale-démocrate les a profondément marqués (Dufour, 1997 : 317). Le populisme de ses habitants, leur individualisme, leur moralisme en matière de questions sociales ou en politique étrangère, et leur libéralisme économique sont assez exceptionnels parmi les pays développés, ce qui inclut les supporters de la droite classique (Lipset, 1996; Lipset et Marks, 2001; Andréanni,

¹² Brett Schenler. « Peter Drucker Takes The Long View », in *Fortune*, 28 septembre 1998. La sociologie comparatiste de Lipset (1996) et Rikin (2004) va dans le même sens.

2001)¹³. Pour Jeremy Rifkin (2004 : 3; 23; 192-196) la philosophie européenne qui mise sur l'inclusion, la coopération, la négociation, la participation de la société civile et le multilatéralisme international (tous incarnés dans l'UE) serait mieux adaptée au leadership d'un monde qui se veut de plus en plus interdépendant, avec des flux permanents d'échanges fondés sur des réseaux, où chaque geste, chaque décision, affectent la vie de tous et chacun (la confiance et la réciprocité sont évidemment des qualités essentielles dans un tel contexte)¹⁴. À l'opposé, les valeurs fondamentales des États-Unis s'inscrivent dans la compétition, l'individualisme et l'unilatéralisme, un chacun pour soi qui n'a plus sa raison d'être. C'est une rivalité qui se dessine finalement entre la réalité planétaire et une culture états-unienne qui ne parvient que très difficilement à admettre d'autres points de vue¹⁵.

Il est donc inévitable que des contreponds finissent par émerger car l'influence formelle des États-Unis est disproportionnée par rapport à son poids réel : ils représentaient, en parité du pouvoir d'achat, 21,4% de l'économie mondiale en 2007; leur population équivaut à 5% de la population mondiale; tandis qu'une vingtaine d'autres pays possèdent aujourd'hui des armes de destruction massive. Dans l'optique *réaliste*, la montée d'une puissance hégémonique incitait les autres puissances à se liguer militairement contre elle; désormais l'entrelacement des économies mais surtout la nature « bénigne » de l'impérialisme états-unien encourage plutôt les puissances rivales à obstruer ses visées unilatéralistes sur les plans économique et diplomatique, à l'OMC ou l'ONU par exemple (Rohatyn, 2003b). À cet égard Nye (2004) souligne que si la puissance militaire des États-Unis est inégalée depuis l'empire romain et lui permet de poursuivre ses intérêts de façon

¹³ Le parti Républicain en particulier est dépositaire d'un radicalisme conservateur depuis les années 1980 qui serait inadmissible même chez les *Tories* anglais (« Republicans and Tories: A Tale of Two Legacies », in *The Economist*, 19 décembre 2002).

¹⁴ Kalff (2005 : 13-15; 212-214) se sert du même type d'argument pour affirmer la supériorité de l'entreprise européenne vis-à-vis du modèle d'entreprise états-unien, plus conflictuel et sous-optimal en terme de création de valeur économique.

¹⁵ En effet les États-Unis, peu habitués aux restrictions qu'impose le fonctionnement de l'UE, sont davantage portés à voir le monde comme un espace « hobbesien » à tendance anarchique, où les lois et les règles internationales sont peu sûres; où la vraie sécurité et la promotion de l'ordre libéral ne s'obtiendront que par la puissance militaire par exemple (Kagan, 2003). Ces tensions sont exacerbées depuis que la Maison Blanche est occupée, avec George W. Bush, par une administration plus idéologique et moins pragmatique que la précédente, alors même qu'en Europe on est prêt à sacrifier, dans certains dossiers (OGM, diversité culturelle) une part de rationalité économique à des valeurs sociales de base.

unilatérale au besoin¹⁶; sur l'échiquier intermédiaire, l'économique, le pouvoir est multipolaire, et les États-Unis sont obligés de négocier leurs relations économiques d'égal à égal avec d'autres puissances comme l'UE ou la Chine et ce d'autant plus qu'ils sont lourdement endettés, une conjoncture inusitée dans l'histoire des hégémonies comme le soulignent Greider (2002) et Ferguson (2003b). À ce titre, Robert Kagan (2008) ainsi que Jacques Sapir (2008) suggèrent que le « moment unipolaire » de l'après-Guerre froide et le triomphe de la démocratie libérale que voyait Fukuyama¹⁷ ne furent qu'une illusion, un passage vers un monde qui ressemble davantage à celui du 19^e siècle avec des rivalités entre puissances dont plusieurs sont autoritaires. Cette transition dans l'ordre mondial est susceptible de ramener des sujets non-économiques (sécurité, affaires militaires, puissance nationale, influence internationale) à l'avant-plan des préoccupations des décideurs politiques, au détriment de la mondialisation (Frieden, 2007; Forum économique mondial, 2007 : 14).

Le régionalisme comme antidote à l'hégémonie états-unienne et prélude au multilatéralisme?

L'État « post-national » dont l'Europe unie est le prototype pourrait compléter l'État nation et même lui offrir un moyen de survivre (Castells, 1999a). À cet égard, la régionalisation (dont nous avons discuté dans le premier chapitre) permet de dépasser la nation, qui serait devenue trop étroite pour réguler l'économie, tout en palliant la trop grande distanciation associée à la mondialisation (Laïdi, 1998). La régionalisation des relations économiques internationales, en appuyant les choix de civilisation sur des assises économiques plus robustes, pourrait s'avérer une alternative possible à une mondialisation qui serait strictement privée et concurrentielle (même si les ententes régionales offrent des espaces très attrayants pour les FMN). Cela étant que seuls des regroupements ou des gouvernements supranationaux auraient une envergure qui leur permettraient de négocier à

¹⁶ Par contre la lutte au terrorisme et l'invasion de l'Irak altèrent la géopolitique internationale. Si la puissance des États-Unis n'est pas remise en cause, les concessions multiples qu'ils font et devront faire pour élargir l'alliance anti-terroriste démontrent que la mondialisation ne se résume pas à une domination unilatérale (Laïdi, 2001).

¹⁷ Fukuyama (2008) lui-même est devenu plus pessimiste, voyant dans la débâcle des marchés financiers nord-américains et les ratés de la guerre en Irak deux échecs susceptibles de ternir l'image de marque des États-Unis ainsi que ses valeurs (déréglementation, démocratie libérale, etc.).

armes égales avec les FMN ou le capital mondial (Adda, 1998:116-117; Haseler, 2000 : 167-170; Fioretos, 2001; Kupchan, 2004 : 112-115; Gréau, 2005 : 220-226)¹⁸. En effet, les pays composant ces ensembles sont en général proches économiquement et géographiquement et, dès lors, le développement de leurs échanges se fait sur d'autres bases que les seuls écarts de dotations factorielles¹⁹. Même quand les facteurs de production entrent en ligne de compte, comme ce fut le cas avec l'intégration mexicaine à l'ALÉNA, le commerce se développe dans un cadre coopératif. Maîtrisé, il est a priori moins coûteux socialement (Cardebat, 2002 : 107-108)²⁰.

L'Europe, si elle parvient à mettre de côté ses différends idéologiques et à sortir de l'impasse bureaucratique toute bruxelloise de la Commission européenne, pourrait s'avérer une référence puisqu'elle permettrait de maîtriser la mondialisation, ce que les nations ne pourraient faire seules. C'était un objectif cher à Jacques Delors, ancien président de l'UE et promoteur d'un modèle social européen, et pour qui l'intégration économique devait poser la question essentielle des institutions politiques. D'ailleurs l'article 2 du traité de Maastricht stipule que la cohésion sociale est un objectif fondamental de l'UE. La taille et la relative indépendance économique de l'Europe unifiée pourraient donc y autoriser, en théorie, la consolidation des institutions nationales propres à l'état interventionniste, et lui permettre de se libérer, autant que possible, des contraintes exogènes. Cette option s'avère désormais plus réaliste avec la stabilité monétaire promise par la monnaie unique (Weiss, 2000: 131; Fitoussi, 2005 : 67-68; Milewski, 2007 : 105-106)²¹. Projet à la fois économique

¹⁸ Michalet (2007 : 145-146) est sceptique à ce sujet : selon lui les structures régionales actuelles d'inscrivent dans la logique de la mondialisation en contribuant à uniformiser les conditions d'accueil des investissements.

¹⁹ Selon Laïdi (1998) il existe aussi une rationalité économique à la régionalisation dans la mesure où la production flexible impose une certaine proximité entre les producteurs, fournisseurs et clients afin de répondre le plus rapidement possible à l'évolution de la demande. La dynamique de régionalisation des réseaux de production fait contrepoids ici à celle de la délocalisation; d'autres facteurs que les coûts de production intervenant dans les facteurs d'implantation.

²⁰ À ce titre, le régionalisme peut être vu comme étant non pas exclusivement unidimensionnel comme le voudrait la logique marchande mais aussi multidimensionnel, c'est-à-dire avec non seulement des aspects économiques mais aussi politiques, socioculturels et militaires (Boulanger, 2002a : 132).

²¹ Auparavant, la politique monétaire en Europe se résumait pour l'essentiel à la défense de monnaies nationales relativement faibles, souvent pour maintenir une parité avec le mark allemand, avec des taux d'intérêts élevés qui déprimaient l'activité économique. La logique étant qu'une baisse relative des monnaies nationales était propice à des poussées d'inflation et la fuite des capitaux.

(l'agrandissement de la taille du marché étant associé aux économies d'échelle et donc à plus d'efficacité) et politique (remplacer les haines séculaires par la collaboration; influence mondiale face aux États-Unis et à l'Asie) l'UE a pu, entre autres, éviter le dumping social tout en consolidant des normes du travail progressistes à la grandeur du continent (Clarkson, 2002 : 314-315)²². Elle a également institué des mesures de péréquation pour aider les régions qui accusaient un retard économique et social, contribuant à leur développement. Enfin la nouvelle constitution européenne, qui reste à être approuvée par l'ensemble des membres, reconnaît explicitement la place et le rôle des services publics – qui échappent dorénavant aux règles de la concurrence – en plus de consolider certains progrès en matière de droits sociaux qu'il serait impensable de voir inscrits dans la Constitution des États-Unis (Rifkin, 2004 : 212-213)²³. Cette existence d'un nouveau contrepois économique et idéologique à l'hégémonie états-unienne permet d'espérer une régulation économique plus équilibrée de la mondialisation (Martin et Schumann, 1997 : 280-282; Kent, 1999; Todd, 2002 : 228-230; George, 2004; Prestowitz, 2003 : 234-235).

Cela dit, l'avènement d'un modèle alternatif n'est pas un fait accompli puisque les choix politiques peuvent tout aussi bien favoriser une Europe libérale, avec une concurrence entre systèmes sociaux qui serait encouragée par la transparence des prix (Jeffers, 2004; Milewski, 2007 : 104-105). Pour le moment, l'absence de coordination fiscale, l'existence de disparités structurelles au sein de la zone, les différences entre les systèmes sociaux conduisent à des politiques plutôt conflictuelles entre les membres (Aglietta et Berrebi, 2007 : 207-210). Mais reconnaissons que même si la monnaie unique et son marché ne sont

²² La reconnaissance des salariés dans le gouvernement d'entreprise est une caractéristique originale du modèle européen par rapport au modèle anglo-saxon qui a, contre toute attente, eu tendance à se renforcer au niveau communautaire depuis les années 1990 (Jenson et Pochet, 2002; Aglietta et Rebérioux, 2004 : 91-96). On comprendra que cette dimension sociale de l'UE, qui en prenant de l'ampleur fait contraste avec le néolibéralisme des années 1980, amplifie les réticences des conservateurs et des nationalistes économiques britanniques face à l'intégration européenne (Gamble, 2004 : 47-49).

²³ Le Traité de Lisbonne prévoit également donner le pouvoir, pour la première fois, aux législateurs du Parlement européen d'approuver ou de rejeter des traités commerciaux, prélude selon certains à une plus grande politisation des questions commerciales qui étaient jusque là une prérogative des technocrates et des avocats de la Commission européenne. Des sujets comme la protection de l'environnement, les droits de la personne ou la protection des intérêts locaux obtiendraient ainsi une plus grande attention (William Schomberg. « In EU, Free Traders and Protectionists Set Up for Clash », in *International Herald Tribune*, 25 avril 2008).

pas des garanties pour une Europe sociale (qui constituerait un pôle autonome de régulation keynésienne) ils en sont à tout le moins un pré-requis.

Une façon connexe d'appréhender les phénomènes internationaux demeure la coopération horizontale entre les composantes des divers États nationaux (parlements, ministères, régies, agences de régulation, tribunaux) qui constituent alors des « réseaux de gouvernance » plus flexibles et capables d'agir avec diligence. Dans cette optique, l'État nation n'est pas en voie de disparaître, bien qu'il se désagrège entre diverses composantes institutionnelles qui interagissent et coopèrent avec leurs homologues des autres pays tout en continuant de représenter des intérêts nationaux distincts. Ces agences de régulation et ces réseaux sont les plus à même, pour Slaughter (2004), Weiss (2005b : 351-352) et Michalet (2007 : 147-150) de résoudre le paradoxe de la mondialisation - qui requiert plus d'État mais dont on craindrait l'achèvement à un niveau planétaire - en plus de pouvoir répondre à la montée des d'acteurs non-gouvernementaux comme les FMN, les ONG et le crime organisé.

Les accords commerciaux et leurs limites

Le processus de libéralisation commerciale semble lui-même avoir atteint un certain plafonnement depuis le tournant du millénaire. D'abord, parce que les États-Unis demeurent le seul pays capable d'assumer, du fait de sa puissance économique, diplomatique et militaire, un leadership apte à enrayer les replis régionaux. Or, depuis quelque temps il n'existe pas de consensus sur les objectifs au service desquels la puissance états-unienne pourrait servir (Gilpin, 2000 : 351). Bien que l'administration Bush semblait déterminée à lancer un nouveau cycle de négociations multilatérales sous l'égide de l'OMC, en plus d'élargir à la ZLÉA (Zone de libre-échange des Amériques) les accords de l'ALÉNA, le Congrès (à majorité démocrate depuis novembre 2006) n'a pas renouvelé en 2007 ses pouvoirs spéciaux de négociation²⁴ en matière commerciale. On peut parler ici d'une impasse entre le pouvoir exécutif et le législatif au sujet de la politique commerciale, qui est alimentée

²⁴ Il s'agit d'une procédure accélérée (dite *fast track*) signifiant que le Congrès renonce à son pouvoir d'amender les traités négociés par le président: investi d'une telle autorité commerciale, celui-ci peut négocier librement des traités commerciaux que le Congrès devra ensuite approuver en bloc ou rejeter, sans pouvoir les modifier.

en grande partie par de nouvelles circonstances ayant érodé l'appui traditionnel à la libéralisation des échanges. On pense surtout au *backlash*, aux États-Unis mêmes, contre les méfaits perçus de la mondialisation, un sentiment exacerbé par la fin du boom économique des années 1990 et par la pauvreté des mécanismes de protection sociale qui ailleurs prennent en charge les laissés-pour-compte du système (Kupchan, 2004 : 248; Martin, 2005; Berger, 2005 : 284; 287-288; Scheve et Slaughter, 2007; Frieden, 2007). Il en est résulté un concert de revendications pour que soient incorporées dans les traités des clauses environnementales et des normes du travail (S. Cohen et al., 2003 : 44). Le phénomène de la délocalisation des emplois, dont l'ampleur dépasse maintenant le secteur manufacturier ou encore les seuls emplois faiblement qualifiés, alimente lui aussi le protectionnisme et les réflexions sur la supposée remontée des filières prédite par la théorie néoclassique (Martin et Trudeau, 2005; Levy, 2006 : 2-3; 6; Jansen et Lee, 2007 : 27-28; Michalet, 2007 : 18-19). Ceci laisse entrevoir un conflit, au sein des classes moyennes et supérieures, entre les « manipulateurs de symboles » avec des assises nationales, et les élites cosmopolites, deux groupes qui étaient, jusqu'ici, des piliers du libre-échange (Reich, 2005).

Craignant que les groupes de pression états-uniens ne parviennent à faire modifier à leur avantage des traités déjà signés, les autres pays hésitent dorénavant à entreprendre des négociations avec les États-Unis. Sur le plan continental, il y a le Brésil, le seul pays disposant d'un poids (12^e économie au monde) et d'une marge de manœuvre suffisants qui lui permette de présenter un autre modèle de développement. Co-président de la dernière phase de négociation de la ZLÉA, ce pays a déjà exprimé de fortes réserves à l'encontre du projet dans sa version états-unienne. Il est parvenu à rallier autour de lui d'autres nations pour obstruer les visées hégémoniques des États-Unis (Brunelle, 2003 : 193-194; Deblock, 2004a : 960-962; Piro, 2004). Il y a aussi la Chine qui lorgne ce continent et qui propose des accords commerciaux moins contraignants que ceux offerts par Washington (Lafargue, 2007)²⁵. La tiédeur du Brésil se trouve en fait à refléter une désaffection qui s'est généralisée en Amérique latine (et de plus en plus dans les pays émergents en général) face au néolibéralisme et la libéralisation des marchés, tenus pour responsables des crises financières

²⁵ Entre 2000 et 2005, la place occupée par les États-Unis dans le commerce des pays de l'Amérique latine est tombée de 54% à 44% (*L'Observateur de l'OCDE*, no. 262, juillet 2007, p. 14).

à répétition, de la détérioration marquée des indicateurs macroéconomiques²⁶ et de la croissance des inégalités (Artus, 2007; Michalet, 2007 : 105; 134-135). Or dans ces pays, la protection sociale n'est pas assez développée pour amortir les aléas liés à la libéralisation (Battiau, 2002: 120-121; J.R. Saul, 2004 : 40; Fitoussi, 2005 : 131). Toujours est-il qu'en 2005 la presque totalité des 355M d'habitants d'Amérique du Sud étaient gouvernés par des partis de gauche ou de centre-gauche, la Colombie et le Paraguay faisant figure d'exceptions (Shifter et Jawahar, 2005, Vanden, 2005; Hakim, 2006 CNUCED, 2006 : 186; Solano, 2007).

De manière générale, la diversité et surtout l'importance des enjeux, sur le plan économique mais aussi des choix de société, complique le jeu des négociations commerciales qui deviennent politisées (Paugem, 2007 : 4-5). Quand sont visées les barrières en agriculture, dans les services publics, la culture ou l'investissement, la plupart des pays hésitent, quand ils n'y sont pas carrément opposés. L'idée de la souveraineté nationale - sur les plans culturel ou alimentaire notamment - qui reconnaît le droit pour chacun d'organiser sa production pour satisfaire à la demande intérieure, commence à rallier de nombreux pays. Par exemple, il ne saurait être question pour le Canada et la France, au nom de la diversité culturelle, que la culture devienne l'objet de discussions lors d'une prochaine ronde à l'OMC en la réduisant à une logique commerciale (Gagné, 2002; Rioux, 2004; Bhagwati, 2004 : 116-121; Dufour, 2006 : 158-160).

Les différences substantielles qui subsistent entre les modèles de développement ou sur le plan du droit commercial, que ce soit entre pays industrialisés ou entre ceux-ci et les PVD, ont des répercussions sur les politiques de concurrence et d'investissement, et à cet égard il est très difficile de trouver un terrain d'entente qui uniformiserait les pratiques (Gilpin, 2000 : 187-191; Rodrik, 2004 : 35; Deblock, 2005 : 156-157 Kalff, 2005 : 68; CNUCED, 2006 : 195; Paugem, 2007 : 5-6). Par exemple, les États-Unis réclament une libéralisation plus poussée des services qui serait incompatible avec la tradition européenne

²⁶ En effet, la croissance des années 1990 en Amérique latine ne représenta que la moitié environ du taux des années 1960 et 1970, c'est-à-dire avant les réformes inspirées par les doctrines du FMI. Et de 1998 à 2003 selon les chiffres du FMI, la croissance réelle (compte tenu de l'inflation) fut de -0,1% (Singh et al., 2005).

ou canadienne de service public tandis que le protectionnisme au niveau des marchés publics demeure répandu : il est difficile en effet d'abdiquer la maîtrise sur les investissements publics et le développement économique. La défiance des PVD envers les admonestations des pays riches s'est faite de plus en plus sentir ces dernières années, culminant à l'été 2006 avec l'échec d'une réunion ultime convoquée pour garder en vie le cycle de Doha. Il s'avère donc ardu de s'entendre sur la conclusion d'une ronde supplémentaire de libéralisation à l'OMC : les négociations, qui devaient durer quatre ans, étaient toujours dans l'impasse sept ans après leur lancement en 2001²⁷.

S'ajoute le retour du patriotisme économique, déclenché (ou plutôt légitimé) par le non politique de Washington (sous prétexte de sécurité énergétique) à la pétrolière chinoise CNOOC qui, en 2005, avait lancé une OPA sur la pétrolière californienne Unocal, de même que le blocage d'une OPA (sous prétexte de sécurité intérieure) lancée sur d'importants ports de mer états-uniens par une société publique de Dubai. L'occasion était belle pour que d'autres pays invoquent des raisons de sécurité nationale pour interdire des investissements étrangers en se fondant sur de tels précédents (Harbulot, 2006; Desrosiers, 2006; Whalley, 2006 : 17-18; Phillips, 2008 : 54-55; 204-205). Coïncidence ou pas, peu de temps après le gouvernement français adoptait un décret qui lui permet d'interdire toute OPA étrangère dans onze secteurs industriels dits « stratégiques » au nom de la sécurité nationale²⁸. En fait, 2005 et 2006 furent marquées par à une vague de tentatives d'OPA transfrontalières (alimentée par les coffres bien garnis des FMN) qui suscita une levée de boucliers sans précédent, tant en Europe (et pas seulement en France) qu'aux États-Unis. Le Canada, l'Allemagne, le Japon, la Chine et la Russie entre autres, ont aussi raffermi les règles concernant certains types

²⁷ Pour Laborde et Fontagné (2007) ainsi que Paugem (2007 : 4-5) les gains que l'économie mondiale peut attendre de Doha, compte tenu des compromis exigés auprès de chaque nation, étaient difficiles à mesurer et trop minces pour justifier les coûts politiques associés à l'équilibrage des concessions accordées en agriculture ou du côté des marchés publics par des concessions au niveau des biens industriels.

²⁸ Annie Kahn. « La France veut protéger dix secteurs jugés stratégiques », in *Le Monde*, 2 septembre 2005, p. 18. Évoquer la sécurité nationale (l'OMC le permet) est le nouvel avatar des pays industrialisés en matière de protectionnisme étant donné que le concept est flou et qu'il se prête à toutes sortes d'interprétations (Weiss, 2005a: 727; 743).

d'investissements étrangers entrants²⁹. Selon E. Cohen (2006) ce patriotisme économique vient de ce que les enjeux de la mondialisation vont maintenant au-delà des mouvements de capitaux pour toucher au contrôle des entreprises³⁰.

Les nouvelles formes de résistance organisée à la mondialisation libérale : les ONG et les placements éthiques

Aux stratégies de défense industrielle des nations se juxtaposent, des stratégies plus offensives élaborées par leurs éléments les plus progressistes afin de combattre la marchandisation qui accompagne la mondialisation. Autant dans les pays développés que dans les PVD par exemple, l'économie sociale et le coopératisme s'avèrent des solutions de rechange face au tout-au-marché, à l'individualisme et au néolibéralisme qui ont occupé presque toute la place depuis les années 1980 (Lefèvre, 2000). On comprend que ces derniers ont peu de solutions pour remédier aux problèmes sociaux engendrés par la pauvreté et l'exclusion. La résistance citoyenne face à une mondialisation qui ne répondrait qu'aux besoins des FMN prend forme; la rencontre de l'OMC à Seattle en 1999 ayant constitué un point tournant à cet égard (S. Cohen et al., 2003 : 327; Paugem, 2007 : 4-5). Les opposants au processus ont profité de la tenue du sommet dans une ville où les syndicats et les mouvements sociaux existent en grand nombre pour manifester avec force, contribuant ainsi

²⁹ Heather Timmons. « Nations Rebuild Barriers to Deals », in *New York Times*, 28 février 2006; Davies (2007); Andrew E. Kramer. « Russia Moves to Restrict Foreign Ownership of Energy Fields », in *New York Times*, 31 janvier 2007; Steven Chase. « Canada : Takeovers Will Face National Security Test », in *The Globe and Mail*, 26 juin 2007; Patrice Drouin. « L'Allemagne veut protéger ses entreprises clefs des appétits étrangers », in *Les Échos*, 22 août 2007, p. 6.

³⁰ Le nationalisme économique n'est pas dénué de fondement lorsqu'il s'agit de l'intérêt national (à cause de l'effet multiplicateur des champions nationaux sur les activités en amont et en aval) et parfois même de la sécurité nationale (armement, énergie, informatique, etc.). Cet activisme des États contredit la pensée marxiste qui postule la subordination de l'intérêt national à l'intérêt privé. Dans la pensée de l'économie nationale (un condensé du mercantilisme et du développementalisme) on voit plutôt dans l'État une institution qui transcende les intérêts particuliers, qui est responsable de l'intérêt national et dont l'autonomie est assurée par la cohérence bureaucratique. Ici l'entreprise privée n'est pas une fin en soi mais représente pour un pays un outil de développement et de croissance économique. À cet effet, l'État a une vision totalisante du développement et de la croissance économique qui dans un système international non unifié et donc foncièrement antagoniste; avec au premier chef la survie, la puissance, la richesse nationale, la sécurité économique, etc. (Boulanger, 2002a : 114-130).

à l'échec de cette ronde de négociations commerciales³¹. Moins puissants que ses partisans certes, les opposants à la mondialisation libérale voient néanmoins leur nombre augmenter à mesure que progressent l'intégration économique et la conscientisation citoyenne face à la présence envahissante des marchés (Irwin, 2002 : 226-228; J.R. Saul, 2004 : 37; 41). Leur activisme a constitué une avancée démocratique en alimentant des réflexions et des débats autrefois inexistantes sur les enjeux commerciaux, tout en secouant un peu la résignation qui s'était installée devant certains phénomènes présentés par le discours dominant comme inévitables (Bourguinat, 2005; Fitoussi, 2005 : 123). Pour une partie grandissante de l'opinion publique, les ONG³² représentent la dernière expression de la démocratie, l'action citoyenne devant forcer les États à écouter d'autres interlocuteurs que les lobbies patronaux³³. Par la force des choses les ONG se sont donc imposées, face au vide juridique de la mondialisation, comme des acteurs incontournables des relations internationales et elles tentent désormais de se constituer en contrepoids idéologiques et institutionnels face au marché (Courchene, 2001 : 82-86; S. Cohen et al. 2003 : 333-334; Plihon, 2003 : 107-110; Gabriel et MacDonald, 2004 : 232-233; Frémeaux, 2004; Chavagneux, 2004 : 67; Rifkin, 2004 : 234-246; De Senarclens 2004 : 37; Bourguinat, 2005; Paugem, 2007 : 4-5).

³¹ Le recul des objectifs de l'OMC s'ajoutait à l'échec des négociations de l'AMI (l'Accord multilatéral sur l'investissement) qui, en tant que traité, installait les droits des investisseurs au-dessus des lois nationales dans la hiérarchie juridique.

³² Les organisations non-gouvernementales peuvent être définies comme étant des organisations sans but lucratif opérant dans un ou plusieurs pays et qui militent selon les sujets d'intérêt de leurs membres, mais à la condition que ces derniers n'en retirent pas un bénéfice personnel. Cette définition exclut d'emblée les organisations patronales ou les partis politiques (S. Cohen et al., 2003 : 312).

³³ Comme le signale le sociologue allemand Ulrich Beck, malgré leur puissance réelle les acteurs privés ne sont pas devenus les maîtres du monde, car leur pouvoir « ne bénéficie pas d'une croyance en sa légitimité, condition nécessaire, selon Max Weber, à toute domination stable » (cité par Christian Chavagneux. « La difficile régulation de l'économie mondiale », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 60, 2^e trimestre 2004, p. 58-59). Or, Brunelle (2003b : 174-177) Tiberghien (2007 : 218-220) et Cherov (2007 : 195-204) expliquent comment le processus de déréglementation et de libéralisation des marchés est tributaire de négociations mettant aux prises bureaucrates internationaux, chefs de gouvernement et chefs d'entreprise (lors de rencontres comme le Forum économique mondial de Davos notamment) à l'abri autant que possible des parlementaires et de l'opinion publique. C'est qu'une des conséquences profondes de ces tractations concerne justement l'érosion ou le démantèlement des institutions publiques. Les mouvements de protestation sont donc promis, selon Brunelle «... à une démultiplication et à une extension sans limites aussi longtemps que la dynamique du système le poussera encore davantage vers le démantèlement des institutions de base de la société civile et politique ».

Si les gouvernements ont tardé à prendre conscience du phénomène de contestation, certaines élites politiques ou économiques commencent toutefois à évoquer des questions (éthique, inégalité, environnement, droits de la personne) qu'avaient déjà soulevées les contestataires et qui sont de plus en plus absorbées par l'opinion publique. Sincèrement ou dans un esprit de récupération ? Difficile à dire certes, mais désormais les équipes de négociation sont plus ouvertes à l'inclusion de mécanismes de défense des salariés ou de l'environnement dans les traités de libre-échange, faisant évoluer la logique strictement marchande de l'OMC³⁴. On constate aussi que des FMN négocient avec des groupes de pression pour implanter des codes de bonne conduite commerciale, qui seront appliqués en sus des lois nationales ou des traités internationaux. La présence mondiale des médias encourage en effet une nouvelle forme de politique supranationale qui s'apparente à une démocratie des consommateurs dont l'arme est le boycott (Martin et Schumann, 1997 : 274; S. Cohen, 2003 : 166; Bhagwati, 2004 : 130-131; Berger, 2005 : 203). Un véritable marché « des citoyens » ou « consommation citoyenne » auquel les jeunes sont particulièrement sensibilisés émerge à côté du marché strictement consumériste (Duguay, 2005). Ils sont capables d'endommager la réputation de certaines marques; en nuisant au « capital imaginaire » de celles-ci et affaiblissant leur potentiel de croissance (Plihon, 2003 : 82; Berger, 2005 : 203)³⁵. Même si, dans un contexte de concurrence, les règles éthiques auraient plus de poids si elles étaient obligatoires.

La création d'une société civile internationale est donc une condition insuffisante pour renverser l'ordre des choses, même si les mobilisations ont leur utilité pour faire pression sur les États. Il faudra surtout qu'émerge un nouveau consensus idéologique permettant de créer les institutions qui en seront l'incarnation. Une autre condition sera la mise en place de nouvelles formes de contrôle sur les moyens de production. À ce titre, les placements éthiques et l'investissement socialement responsable ont un rôle à jouer (Rebello, 2003; Allemand et Ruano-Borbalan, 2008 : 46). Dans les pays anglo-saxons, là où les régimes de retraite par capitalisation sont monnaie courante, des syndicats voient dans

³⁴ Voir à ce sujet : World Economic Forum. *Global Growth at Risk*, Lausanne, août 2007.

³⁵ Le bilan social d'une entreprise devient une donnée non négligeable puisque l'image de marque est plus que jamais à la base de sa puissance financière et donc de sa rentabilité et surtout du cours boursier - toujours très sensible aux perceptions - si bien que les grandes agences de cotation incorporent désormais les risques d'un scandale dans la valeur de l'action (Rebello, 2003).

l'activisme actionnarial un moyen de rééquilibrer les rapports de force avec le capital financier qui, depuis deux décennies, s'est positionné de façon brutalement antagonique vis-à-vis du monde du travail (O'Connor, 2001; Sauviat, 2004 : 100-101; 121). On sait que dans la théorie de la régulation, les crises représentent une opportunité de redéfinition des acteurs. Aglietta (1997 : 462) voit ainsi dans l'actionnariat salarié, qui socialise la propriété des firmes, le porteur d'une société salariale différente, sous la condition qu'un projet politique (social-démocrate en l'occurrence) en soit l'élément déclencheur³⁶ :

« Si les syndicats de salariés retrouvent un pouvoir d'influence sur la répartition des revenus, ils le devront à la prise de conscience que le rôle de l'actionnariat des entreprises est la bataille qu'il faut livrer et gagner. Le développement des fonds salariaux est la médiation primordiale pour que le capitalisme d'Europe continentale demeure une variété distincte du capitalisme anglo-saxon ».

Certes, à la manière de J.Scott (1997: 68) Plihon (2003 : 80-81) Serfati (2006 : 36) ou Morin (2006 : 146) on peut s'interroger face à la perspective de voir les fonds de pension jouer un rôle déterminant dans la socialisation du capital. Selon la lecture qu'ils en font, la montée de ces fonds et des mutuelles d'assurance dans la capitalisation des entreprises ne s'est pas traduite par une véritable démocratisation du capital. Elle signifie plutôt une recrudescence du pouvoir des banques et des institutions financières et contribue ainsi au processus de concentration du capital. En Amérique du Nord par exemple, les caisses de retraite sont contrôlées par des institutions qui demeurent indépendantes des bénéficiaires ultimes, qui du reste sont très peu impliqués dans leur gestion. Les contributions à un fonds de pension font généralement partie des conditions d'emploi, et les décisions concernant leur allocation sont prises, ou à tout le moins supervisées, par l'employeur. Les syndicats n'ont

³⁶ Cette socialisation de l'épargne serait également accomplie par l'entremise de fonds publics d'épargne (à la manière de la CDPQ au Québec) qui constitueraient avec l'épargne salariale une double force pouvant conduire l'industrie financière à tenir compte de critères plus larges que le seul rendement financier (Aglietta et Rebérioux : 2004 : 359-361). D'ailleurs, 150 institutions (dont la CDPQ, la Caisse des dépôts et consignations de France et Calpers, la plus importante caisse de retraite aux États-Unis) provenant de 20 pays et gérant des actifs de 6000 milliards \$US ont adhéré en 2006 aux Principes de l'investissement responsable des Nations unies. Appliqués sur une base volontaire, ces principes ont pour effet de valoriser l'analyse extrafinancière et ils incitent les entreprises à se montrer responsables et respectueuses vis-à-vis des travailleurs, de l'environnement et des collectivités locales (Marie Lambert-Chan. « Investissement responsable : Le pouvoir de l'argent pour 'civiliser' la mondialisation », in *Le Devoir*, 31 janvier 2007, p. B3 »; Marie Lambert-Chan. « Les grandes caisses de retraite sont devenues citoyennes », in *Le Devoir*, 22 décembre 2007, p. G7).

pas de prise auprès des mandataires des fonds, ils doivent se contenter la plupart du temps de faire des suggestions. Le conseil d'administration d'un fonds de pension est généralement composé de membres indépendants qui n'ont de comptes à rendre qu'à titre de fiduciaires des intérêts des bénéficiaires ultimes, les retraités. À ce titre, leur priorité est de maximiser la rentabilité, ce qui interdit d'utiliser les caisses à d'autres fins que le rendement des actifs³⁷. De leur côté, les gestionnaires de ces fonds gèrent les actifs et votent, lors des assemblées générales des actionnaires, selon la politique de l'institution financière qui les emploie, et non en fonction d'une politique fixée par le comité de retraite³⁸. On le voit, ce capital est une forme de capital socialisé qui est institutionnalisé sous contrôle privé.

Une autre critique, de nature plus philosophique, vient de Perret (1999 : 162) et Sauviat (2004 : 100-101; 122-123) qui eux dénoncent la confusion des genres qui s'installe entre le salarié et l'investisseur, et la sorte de schizophrénie qui en résulte, puisque l'objectif premier des investisseurs, la « création de valeur », ne va pas toujours dans le sens des intérêts de la force de travail qui est le partage équitable de la plus-value entre les parties prenantes de l'entreprise. Ce type d'arrangement a aussi pour effet de concéder à la logique financière une primauté sur la réglementation étatique. Or, en général, l'objectif premier des entreprises est de réaliser le maximum de profits à l'intérieur des limites établies par la loi. Dans cette perspective, à laquelle souscrit Robert Reich (2008) c'est donc à l'État qu'il appartiendrait de voter des lois ou de participer à des traités internationaux obligeant les entreprises à se comporter de façon responsable.

³⁷ Il existe une marge de manœuvre, mais limitée : on peut établir des restrictions si elles n'ont pas d'incidences sur la rentabilité. Ainsi, l'AFL-CIO reconnaît sélectionner en partie ses mandataires sur la base de leurs positions concernant certains dossiers politiques (par exemple le lobbying effectué ou non en faveur de la privatisation du régime de retraite national). La centrale souligne qu'elle n'engagerait pas un gestionnaire incompetent sur la base de ses opinions politiques, mais une fois ce critère respecté, elle peut introduire des critères plus politiques quand il s'agit de choisir entre deux gestionnaires de valeur équivalente (Edmund L. Andrews. « U.S. Warns AFL-CIO on Protests Over Social Security », in *New York Times*, 5 mai 2005).

³⁸ La loi Sarbanes-Oxley sur la gouvernance votée par le Congrès des États-Unis offre toutefois une piste de solution à la question de la séparation des rôles de fiduciaire et de bénéficiaire des fonds de placement. En effet, une disposition obligera leurs gestionnaires à divulguer comment ils ont voté pendant les assemblées d'actionnaires. Les représentants de l'industrie se sont fortement objectés à cette disposition, estimant qu'elle soumettra leurs gestionnaires à des pressions politiques de la part des syndicats ou des écologistes (« Wishy-Washy : The Sarbanes-Oxley Act », in *The Economist*, 1^{er} février 2003, p. 66).

Mais Duval (2003 : 153-163) voit dans les fonds de placement socialement responsables une politique de rechange susceptible de réformer le capitalisme actionnarial, car d'avoir ainsi imposé un discours sur la responsabilité sociale ouvre une brèche dans l'idéal univoque du rendement des actifs. Le développement de ces fonds pourrait réorienter dans un sens plus équitable la machine productive en participant au recul de la logique marchande, dès lors que d'autres parties prenantes que les actionnaires classiques pèsent sur les décisions des entreprises et que la responsabilité sociale de ces dernières est surveillée. Et selon Corinne Gendron, titulaire de la chaire de responsabilité sociale et de développement durable de l'UQAM, l'investissement responsable, loin d'empiéter sur les compétences gouvernementales ou d'inciter les États à se déresponsabiliser, se veut plutôt un instrument de régulation complémentaire en matière économique³⁹.

Et puisque nous abordons la question des marchés financiers, profitons-en pour en relativiser la toute puissance qui leur est prêtée, notamment celle des opérateurs privés sur le marché des changes, en soulignant comment plusieurs d'entre eux ont perdu des sommes colossales au tournant du 21^e siècle, certains étant même acculés à la faillite (Nyahoho, 2004 : 46). En outre, le développement de ce marché au cours des dernières décennies (et donc le montant des sommes en jeu) a fait en sorte qu'aucun opérateur ne peut, à lui seul, contrôler les mouvements d'une devise de grande ou moyenne envergure, comme George Soros l'avait fait en 1992 avec la livre sterling. Des pays, même parmi ceux qui étaient mal en point, arrivent à tenir tête aux détenteurs de capitaux étrangers, comme l'a démontré l'attitude dégagée du gouvernement argentin face à ses créanciers à l'hiver 2005, lui qui offrait de restructurer sa dette impayée en échangeant les titres en défaut contre de nouveaux titres de moindre valeur. Cette désinvolture (l'Argentine n'a pas cherché d'accommodement avec le FMI ou les pays du G7) est inédite dans l'histoire des restructurations et pourrait servir d'exemple à d'autres nations moyennement développées; autant que les restrictions imposées par la Malaisie sur les sorties de capitaux en 1997-1998 (Sgard, 2006; Toussaint et

³⁹ Marie Lambert-Chan. « Investissement responsable : Le pouvoir de l'argent pour 'civiliser la mondialisation' », in *Le Devoir*, 31 janvier 2007, p. B6.

Millet, 2007)⁴⁰. D'autres pays émergents ont profité de la conjoncture favorable sur les marchés financiers et de la désaffection envers le dollar américain pour émettre des titres de créance inscrits dans leur monnaie nationale, si bien que le risque prévalant des années 1980 et 1990 - que la dévaluation de ces monnaies ne gonfle les paiements des dettes libellées en dollars américains - est dorénavant transféré aux créanciers (Odonnat et Rahmoun, 2007)⁴¹. En outre, l'excès de liquidités qui circulait dans le système financier mondial au début du 21^e siècle aurait même (en diminuant la prime de risque exigée sur les placements hasardeux) déconnecté dans une large mesure les politiques budgétaires et les rendements exigés par les investisseurs sur les marchés obligataires. Donc en réalité les marchés financiers subventionnaient les politiques expansionnistes au lieu de les punir comme autrefois, (*The Economist*, 20 août 2005, p. 57). On note enfin que le FMI et la Banque mondiale ont perdu le monopole sur l'aide internationale (et donc le pouvoir de dicter les politiques économiques de leurs bénéficiaires) depuis que des pays comme la Chine et le Venezuela n'hésitent pas à profiter d'une conjoncture économique favorable pour distribuer des capitaux afin de s'assurer un rayonnement politique.

Peyrelevade (2005 : 84) croit même que le capitalisme patrimonial tient un potentiel pour s'apaiser de lui-même, c'est-à-dire que l'évolution démographique des pays occidentaux dicte que les caisses de retraite subiront une sortie nette de capitaux à partir de 2010. Il en résulterait un taux de croissance des actifs financiers qui deviendrait plus conforme à celui de l'économie réelle, et ainsi une présence moins envahissante de la sphère financière et des exigences plus réalistes de sa part. Parallèlement, une tendance inévitable vers le développement durable, compte tenu d'une évolution des mentalités vis-à-vis des risques environnementaux, serait en mesure de forcer une révision des principes qui régissent la finance occidentale selon Aglietta et Berrebi (2007 : 244-245). Stimulées par la réglementation publique et les contraintes sociétales, les technologies du développement

⁴⁰ Voir aussi, FMI. *World Economic Outlook*, printemps 2005, p. 7. L'Argentine a pu s'en tirer à son bon compte en misant sur la forte demande internationale pour ses denrées qui lui avait permis, à court terme, de s'absenter des marchés de capitaux. Elle a ensuite profité d'un environnement où l'accumulation excessive de liquidités dans le système financier mondial incitait les investisseurs à regarder d'un œil plus favorable les titres des pays émergents, et aussi d'un achat massif de ses titres de dettes par le Venezuela de Hugo Chavez. La désunion qui existait parmi ses nombreux créanciers joua aussi en sa faveur.

⁴¹ Voir aussi : « Emerging Markets : Bye-bye EMBI », in *The Economist*, 24 février 2007, p. 89

durable nécessitent des investissements lourds en R&D avec un horizon de résultats à long terme.

On note finalement que de nouveaux acteurs très puissants ont pris du galon sur les marchés financiers au cours des dernières années, c'est-à-dire les « fonds souverains » de certains gouvernements dont ceux de la Chine, de la Russie, la Norvège et des pays du Golfe persique, qui investissent à l'étranger une partie de leurs immenses réserves (Artus, 2007). Disposant collectivement de 2,500 milliards d'actifs en 2007 (et dont la trajectoire pourrait les mener à 10,000 milliards en 2012 ou 6% des actifs mondiaux) ils constituent un affront à l'orthodoxie libérale (qui condamne les financements publics) par leur opacité et les considérations politiques et stratégiques qui motivent ou pourraient orienter, soupçonne-t-on, une partie de leurs investissements au détriment d'une logique pure de marché (Chavagneux, 2007 ; Johnson, 2007 ; Radon et Thaler, 2008). Avec les banques centrales des pays asiatiques et du Moyen-Orient, les fonds souverains dominent maintenant les marchés de capitaux dont les résultats ne tiennent plus autant de l'interaction de millions de décisions et de stratégies indépendantes. Ici, l'État - en compagnie du secteur privé - joue un rôle important quand il s'agit de déployer les capitaux d'un pays. En occupant désormais une place aussi importante dans l'économie mondiale, les institutions des pays émergents menacent potentiellement le contrôle des pays occidentaux sur les règles de la mondialisation⁴². Ces fonds, de surcroît, possèdent un avantage de taille vis-à-vis des fonds de pension anglo-saxons : n'ayant pas à justifier leurs stratégies au regard de la recherche des rendements à court terme, ils peuvent effectuer leurs placements dans une logique de très long terme. Dans plusieurs des pays ci-haut nommés du reste, où l'épargne croît très rapidement, les capitaux privés sont fortement concentrés au sein des entreprises familiales, qui sont tout aussi opaques et représentent un contrepoids supplémentaire aux fonds d'investissement anglo-saxons (Artus, *ibid.*).

⁴² Neuf parmi les dix fonds souverains les plus importants se trouvent dans des pays qui ne pratiquent pas la démocratie libérale : Chine, Singapour, Koweït, Émirats arabes unis, Arabie saoudite, Qatar, Algérie, Libye (Bob Davis. « State Funds May Not Bolster Freedoms », in *Wall Street Journal*, 11 février, 2008, p. A2).

Un nouveau pragmatisme ?

Les valeurs et les projets incarnés par les partis politiques de gauche ou de centre-gauche sont en phase de rénovation. La mondialisation et le progrès technologique ont transformé les milieux du travail, où la gauche avait historiquement pris son envol. Dans la mesure où il ne reste plus que moins de 20% des salariés occidentaux qui sont toujours employés dans la production manufacturière, il est clair pour Giddens (1998) qu'il faudra dépasser les vieux antagonismes de classe et la recherche d'un nivellement social, et parler davantage d'égalité des chances. On songera par exemple à accentuer l'importance de la synthèse (capitalisme ET justice sociale) par rapport à l'antithèse (capitalisme OU justice sociale), de maintenir donc avec le capitalisme une relation critique dans la mesure où l'on accepte l'économie de marché et la mondialisation comme vecteurs de croissance, mais qu'on voudrait régulées pour en combattre les excès. Car les besoins de la vaste majorité de la population, qui est peu mobile sur le plan international, sont loin d'avoir diminué. Comme le prétend le sociologue allemand Ulrich Beck (2001) nous sommes entrés dans l'ère de la « société du risque » où l'emploi a perdu, comme la famille, la religion ou la science, ses certitudes et sa fonction protectrice d'autrefois. Cette liberté et le surcroît d'autonomie de l'individu moderne selon Thériault (2004 : 638) produit l'effet paradoxal d'encourager l'adoption d'une distance critique vis-à-vis d'une institution hiérarchique et centralisée comme l'État moderne, mais ils rendent en même temps plus fragiles ces mêmes individus, si bien qu'ils auront besoin de soutiens collectifs, préférablement mieux ciblés. Les nouveaux modèles d'intervention veulent donc concilier l'efficacité économique avec l'égalité des chances (qui remplace la lutte des classes). À cet égard, l'État conserve un rôle important vis-à-vis l'élaboration des politiques fiscale et monétaire, de l'entretien des infrastructures, de l'investissement dans les compétences et des politiques sociales qui facilitent la participation sociale plutôt que la passivité⁴³. Ici l'État se veut davantage intégrateur que répartiteur de richesse.

⁴³ Comme il n'existe pas d'incitatif de marché pour compenser les victimes de la mondialisation, seule l'intervention de l'État permettra que le libre-échange produise un résultat « Pareto-optimal », c'est-à-dire où les gains des uns n'ont pas lieu aux dépens des autres au risque de briser la complémentarité entre marché et démocratie (S. Cohen et al., 2003 : 60; Fitoussi, 2004 : 97-99).

Dans les débats sur le renouveau des valeurs progressistes, on prend acte de l'échec des économies planifiées, mais on rejette aussi le capitalisme néo-libéral et ses retombées sociales intolérables. Ce « social-libéralisme » ne remet pas en question le principe du libre marché ni l'expansion du commerce international, mais il cherche à renouveler les formes d'intervention sur trois axes. D'abord à partir des travaux issus de l'école néo-keynésienne (J.Stiglitz, P.Krugman, P.Romer)⁴⁴ on constate que la « nouvelle économie » s'épanouit dans un contexte réglementaire différent du fordisme (plus flexible, tenant compte autant de l'offre que de la demande). Le consensus des économistes au sujet de la mondialisation dans sa version néolibérale et du laisser-faire est aussi remis en question par les écrits d'économistes influents tels J. Stiglitz, P. Krugman, D. Rodrik et P.Samuelson. Par ailleurs, si l'étatisation et l'esprit de dépendance qu'elle produit, en sus de son inefficacité, sont récusés, le libéralisme et son absence de fondement éthique, où prolifèrent l'individualisme et l'exclusion, le sont tout autant (reflétant la pensée des sociologues anglo-saxons A.Giddens, A. Etzioni et J. Rifkin; ou encore A.Touraine, P. Rosanvallon et R. Castel du côté français). Pareillement, l'économiste renommé G. Akerlof (2007) dénonce l'utilitarisme et le caractère trop abstrait des idées néo-classiques afin de mieux restituer le concept des normes sociales comme source de motivation pour les agents, elles qui sont variées et ne correspondent pas toujours à la maximisation du profit personnel.

Certaines critiques d'origine marxiste accolent une connotation péjorative à l'étiquette « social-libéralisme », qui représente pour ses auteurs l'acceptation d'une grande liberté d'action pour le capital avec des mesures pour en atténuer les effets socialement les plus nocifs, ce qui revient à légitimer la domination du capital sur la société (Moody, 1997; Schmitthenner, 1999). Mais toujours est-il qu'après deux décennies de laisser-faire, l'époque favorise une certaine rupture avec le néolibéralisme. La droite elle-même ne peut plus

⁴⁴ Ces néo-keynésiens ont retenu des effets pervers qu'a provoqué l'interventionnisme lourd des années d'après-guerre que le rôle de l'État n'est pas d'interdire mais bien d'inciter les agents privés en utilisant l'impôt pour gêner ce qui va à l'encontre de l'intérêt général et soutenir ce qui le favorise. En palliant ainsi les défaillances du marché, l'intervention de l'État légitime celui-ci puisqu'il peut jouer correctement son rôle, mais avec l'aide de l'État (Kneebone, 2002 : 81; Clerc, 2004).

prétendre au pouvoir que si elle se dote d'une politique centriste et oublie cette idée voulant que le marché fasse foi de tout (Giddens, 1998)⁴⁵.

Changements de conjoncture géopolitique; confiance ébranlée vis-à-vis des marchés financiers et des élites du monde des affaires; désillusion envers la mondialisation néolibérale; retour de l'État régulateur et protecteur, la mondialisation telle que nous l'avons connue depuis deux décennies est mal en point. Si la plupart des nations participent volontiers à l'ouverture des marchés, elles voudront de plus en plus le faire à leur façon, selon leurs intérêts bien avant ceux des marchés (Gilpin, 2000 : 51; S.Cohen, 2003 : 41). À cet égard, il n'existe pas de désir universel pour émuler le capitalisme à la sauce anglo-saxonne. Loin de souhaiter la convergence, l'Europe, le Japon, la Chine, la Russie profitent de chaque revers de fortune des États-Unis pour mettre de l'avant leur modèle de développement. L'essor de ces continents rivaux ne pourra faire autrement que de mener à une contestation de la logique et de la domination du modèle états-unien (Kupchan : 2004 : 162-164; 175-176). Le Québec, comme les autres nations, devra choisir son modèle de développement en accord avec ses institutions, ses valeurs et les intérêts des acteurs en présence.

⁴⁵ Pour Giddens, la contradiction fondamentale des partis conservateurs est leur dévotion simultanée au libre-marché ainsi qu'à la famille et la nation. Pourtant le premier est un facteur d'effritement des deux autres.

BIBLIOGRAPHIE

- ABATTU, Cécile, Bruno LAMOTTE et Yves SAILLARD. « Les entreprises et la globalisation : éléments de débat », in Yves SAILLARD (sous la direction de) *Globalisation, spécificités et autonomie*, Toulouse, Octarès, 1999, p. 183-185.
- ABEGGLEN, James C. *21st Century Japanese Management: New Systems, Lasting Values*, Houndmills (Royaume-Uni) Palgrave Macmillan, 2006.
- ADAMS, Michael, Amy LANGSTAFF et David JAMIESON. *Fire and Ice : The United States, Canada, and the Myth of Converging Values*, Penguin Canada, 2003.
- ADDA, Jacques. *La mondialisation de l'économie*, 3e éd. Paris, La Découverte, 1998.
- ADDA, Jacques. « Une reprise bien fragile », in *Alternatives économiques*, no. 203, mai 2002, p. 50-51.
- AGHION, Philippe et Peter HOWITT. *Appropriate Growth Policy : A Unifying Framework*, texte présenté au 20^e Congrès annuel de l'Association économique européenne, Amsterdam, 25 août 2005.
- AGLIETTA, Michel. *Macroéconomie financière*, Paris, La Découverte, 1995.
- AGLIETTA, Michel. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris, Éditions Odile Jacob, 1997.
- AGLIETTA, Michel. « Les transformations du capitalisme contemporain » in CHAVANCE, Bernard, Éric MAGNIN, Ramine MOTAMED-NEJAD et Jacques SAPIR (sous la direction de) *Capitalisme et socialisme en perspective: Évolution et transformations des systèmes économiques*. Paris, Éditions La Découverte, 1999, p. 275-292.
- AGLIETTA, Michel et Sandra MOATTI. *Le FMI, de l'ordre monétaire aux désordres financiers*, Paris, Économica, 2000.
- AGLIETTA, Michel. « Comment réguler les crises financières internationales? » p. 349-355 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.
- AGLIETTA, Michel. « Le renouveau de la monnaie » in *L'économie mondiale 2003*, Centre d'Études prospectives et d'Informations internationales, Paris, Éditions La Découverte, 2002, p. 91-106.
- AGLIETTA, Michel et Bronka RZEPKOWSKI. « Les banques centrales asiatiques et le dollar », in *La lettre du CEPII*, no. 225, juillet 2003.

AGLIETTA, Michel. « États-Unis: La dangereuse fuite en avant de l'économie », in *Sociétal*, no. 45, 3e trimestre 2004, p. 77-82.

AGLIETTA, Michel et Antoine REBÉRIOUX. *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel Économie, 2004.

AGLIETTA, Michel. « Le cycle de la finance s'impose au cycle économique », in *Alternatives économiques*, « Le capitalisme », hors-série no. 65, 3e trimestre 2005, p. 58-59.

AGLIETTA, Michel et Vladimir BORGY. « Héritage Greenspan : Le triomphe de la politique discrétionnaire », in *Lettre du CEPII*, no. 251, décembre 2005.

AGLIETTA, Michel et Laurent BERREBI. *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Éditions Odile Jacob, 2007.

AGLIETTA, Michel et Yves LANDRY. *La Chine vers la superpuissance*, Paris, Économica, 2007.

AHMADJIAN, Christina L. « Changing Japanese Corporate Governance », in SCHAEDE, Ulrike et William W. GRIMES. *Japan's Managed Globalization: Adapting to the 21st Century*, Armonk, M.E. Sharpe, 2002, p. 215-240.

AKERLOF, George. *The Missing Motivation in Macroeconomics*, Presidential Address to the American Economics Association, Chicago, 6 janvier 2007.

AKYEAMPONG, Ernest B. « Des arrêts de travail accrus », in *L'emploi et le revenu en perspective*, Statistique Canada, vol. 7, no. 8, août 2006, p. 5-9.

ALBERT, Michel. *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991.

ALESINA, Alberto et Edward GLAESER. *Fighting Poverty in the US and Europe : A World of Difference*, Oxford University Press, 2004.

ALESINA, Alberto, Edward GLAESER et Bruce SACERDOTE. *Work and Leisure in the US and Europe*. Prepared for the NBER Macroeconomic Annual, 2005.

ALLAIRE, Yvan. *Les actions multivotantes : quelques modestes propositions*, Montréal, Institut sur gouvernance des organisations publiques et privées, octobre 2006.

ALLAIRE, Yvan. « Jusqu'où doit-on adopter la gestion à l'Américaine? », in *Les Affaires*, 14 octobre 2006, p. 19.

ALLAIRE, Yvan. « Salaires des dirigeants : prix du talent ou extorsion à l'amiable? », in *Forces*, no. 149, mars 2007.12-17

- ALLAIRE, Yvan et Mihaela FIRSIROTU. « À qui appartient l'entreprise? », in *Forces*, no. 150, juin 2007, p. 12-15.
- ALLEMAND, Sylvain et Jean-Claude RUANO-BORBALAN. *La mondialisation*, Paris, Le Cavalier Bleu Éditions, collection Idées reçues, 2008.
- AMABLE, Bruno, Rémi BARRÉ et Robert BOYER. *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Économica, 1997.
- AMABLE, Bruno. « La diversité des capitalismes repose sur la complémentarité et la hiérarchie des institutions », in *La lettre de la régulation*, septembre 1999, p. 4.
- AMABLE, Bruno. « Le modèle européen de capitalisme n'est pas en perte de vitesse », in *Problèmes économiques*, no. 2.854, 23 juin 2004, p. 15-20.
- AMABLE, Bruno. *Les cinq capitalismes: diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Seuil, 2005.
- AMSDEN, Alice H. *The Rise of The Rest: Challenges to The West From Late Industrializing Economies*, New York, Oxford University Press, 2001.
- ANCHORDOGUY, Marie. *Reprogramming Japan: The High Tech Crisis Under Communitarian Capitalism*, Ithaca, Cornell University press, 2005.
- ANDRÉANI, Jacques. « Les Européens auront les Américains qu'ils méritent », in *Commentaire*, vol. 24, no. 94, été 2001, p. 295-303.
- ANNESLEY, Claire, Geoff PUGH et David TYRRALL. « The German Economic Model: Consensus, Stability, Productivity and the Implications for Reforms », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 70-90.
- ARCHIBALD, Clinton. *Un Québec corporatiste ? : corporatisme et néo-corporatisme : du passage d'une idéologie corporatiste sociale à une idéologie corporatiste politique : le Québec de 1930 à nos jours*, Hull, Asticou, 1984.
- ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE. « Innovation Systems and Policy in a Global Economy », in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999, p.1-16.
- ARROW, Kenneth J. et Ron BORZEKOWSKI. *Limited Network Connections and the Distribution of Wages*, Washington, Federal Reserve Board FEDS Series, 2004-41.
- ARTUS, Patrick. *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, Paris, Éditions La Découverte, 2005.

ARTUS, Patrick. *Jusqu'où se développera le capitalisme anglo-saxon?* Présentation faite lors des Rencontres économiques d'Aix-en-Provence, juillet 2007.

ASTIER, Florence et Gaël ROBERT. « Choc endogène, récession, crise bancaire : l'Allemagne sera-t-elle un second Japon ? » in *Problèmes économiques*, 30 avril 2003, p. 1-10.

AUTRET, Florence. *L'Amérique à Bruxelles*, Paris, Éditions du Seuil, 2007.

AXWORTHY, Lloyd. « It May Be Time for Canada to Pull Out of NAFTA », in *Embassy*, no. 68, 24 août 2005, p. 1; 8.

AZUELOS, Martine. « Les États-Unis et la mondialisation: de l'ébranlement de la puissance nationale à l'émergence d'un nouveau défi américain » in (sous la direction de) AZUELOS, Martine et Marie-Claude ESPOSITO. *Mondialisation et domination économique: la dynamique anglo-saxonne*, Paris, Economica, 1997, p.144-168.

BAILY, Martin Neil. « La nouvelle économie a-t-elle existé ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.797, 19 février 2003, p. 19-22

BAIROCH, Paul. *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La Découverte, 1994

BAIROCH, Paul. « Globalization Myths and Realities : One Century of External Trade and Foreign Investment » p. 173-192 in BOYER, Robert et Daniel DRACHE (sous la direction de) *States Against Markets: The Limits of Globalization*. Londres, Routledge, 1996.

BALTHAZAR, Louis. « Les relations internationales du Québec », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003, p. 505-536.

BALTHAZAR, Louis. « The Oldest and Most Resilient Section of the Border », in *Québec Studies*, vol. 36, automne 2003/hiver 2004, p. 3-27.

BAKAN, Joel. *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*, New York, Free Press, 2004.

BAKER, Dean, Gerald EPSTEIN et Robert POLLIN. « Introduction » in (sous la direction de) BAKER, Dean, Gerald EPSTEIN et Robert POLLIN. *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press, 1999, p. 1-35.

BAKER, Dean et Archon FUNG. « Collateral Damage: Do Pension Fund Investments Hurt Workers? » in (sous la direction de) FUNG, Archon, Tessa HEBB et Joel ROGERS. *Working Capital: The Power of Labor's Pensions*. Ithaca, Cornell University Press, 2001, p. 13-43.

BAKER, Gerald. « The Deficit Debacle », in *Foreign Policy*, no. 147, mars/avril 2005, p. 42-47.

BAREL, Étienne, Christophe Beaux, Emmanuel KESSLER, Olivier SECHEL. *Économie politique internationale (3e édition)*, Paris, Armand Colin, 2007.

BARBE, Jean-François. « Le Québec, magasin d'aubaines ? », in *Affaires Plus*, mai 2004, p. 23-24.

BARBER, Benjamin R. *Djihad versus McWorld: mondialisation et intégrisme contre la démocratie*, Paris, Desclée de Brouwer, 1996.

BARBER, Benjamin R. « A Failure of Democracy, Not Capitalism », in *New York Times*, 29 juillet, 2002

BARTELSON, Jens. « Three Concepts of Globalization » in *International Sociology*, vol. 15, no.2, 2000, p. 180-196.

BATTIAU, Michel. *Le commerce international*, Paris, Ellipses Édition, 2002.

BAUCHET, Pierre. *La planification française: du 1er au 6e plan*, Paris, Éditions du Seuil, 1966.

BAUM, Gregory. « Le Québec dans le contexte de la mondialisation: Nationalisme et mouvements sociaux contre l'hégémonie du marché », in *Le Devoir*, 17 juillet 1999, p. A 9.

BAVEREZ, Nicolas. « Le déclin français ? », in *Commentaire*, vol. 26, no. 102, été 2003, p. 299-315.

BAVEREZ, Nicolas. *Nouveau monde, vieille France*, éditions Perrin, 2006.

BAYART, Jean-François. *Le gouvernement du monde : une critique politique de la globalisation*, Fayard, 2004.

BEAUCHEMIN, Jacques. *L'histoire en trop*, Montréal, VLB éditeur, 2002.

BEAUCHEMIN, Jacques. « Entre la loi du marché et l'individualisme », in *Éthique publique*, vol. 6, no. 1, avril 2004.

BEAULIEU, Eugene. « Has North American Integration Resulted in Canada Becoming Too Dependent on the United States? » in *Options politiques/Policy Options*, novembre 2007, p. 97-102.

BECK, Ulrich. *La société du risque : sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier, 2003.

BÉDARD, Éric. « Le modèle québécois: recherche des ardeurs nouvelles », in *Le Devoir*, 14 février 2003, p. A9

BÉGIN, Hélène. « Économie du Québec : le défi des marchés extérieurs », in *Point de vue économique*, Desjardins, Études économiques, 29 février 2009.

BÉLAND, François. « Erreurs de calcul et notice nécrologique : l'assurance-maladie universelle au Canada », in *Journal de l'Association médicale canadienne*, vol. 177, no. 1, juillet 2007.

BÉLANGER, Éric et Richard NADEAU. *La montée des tiers partis au Québec à l'élection de 2007 : conjoncture ou tendance ?*, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques, vol. 14, no. 17, novembre 2008.

BÉLANGER, Gérard. *L'économie du Québec, mythes et réalité*, Montréal, Éditions Varia, 2007.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. « La "théorie" de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », in *Cahiers de recherche sociologique*, no 17, 1991, p. 17-51.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. « Amérique du Nord : La participation contre la représentation? », in *Travail*, no. 24, hiver 1992, p. 71-90.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. « Modernisation sociale des entreprises : diversité des configurations et modèle québécois », in BÉLANGER, Paul R., Michel GRANT et Benoît LÉVESQUE (sous la direction de) *La modernisation sociale des entreprises*, PUM, 1994, p. 17-52.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. La modernité par les particularismes : le modèle québécois de développement », p. 115-131, in Jean-Pierre PUPUIS (sous la direction de). « Le modèle québécois de développement économique : débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises », Cap Rouge, Presses inter-universitaires, 1995.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. *Le modèle québécois : corporatisme ou démocratie sociale ?* Montréal, Cahiers du CRISES, no. 0111, septembre 2001.

BÉLANGER, Paul R., Paul-André LAPOINTE, et Benoît LÉVESQUE. « Workplace Innovation and the Role of Institutions », in Gregor MURRAY, Jacques BÉLANGER, Anthony GILES et Paul-André LAPOINTE (sous la direction de) *Work and Employment Relations in the High Performance Workplace*, Londres, Continuum, 2002.

BÉLANGER, Yves et Pierre FOURNIER. *L'entreprise québécoise : développement historique et dynamique contemporaine*, LaSalle, Hurtubise HMH, 1987.

- BÉLANGER, Yves. *Québec Inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal, Hurtubise HMH, 1998.
- BÉLANGER, Yves. « Le modèle québécois survivra-t-il à l'avènement du XXI^e siècle ? » in Yves Bélanger, Robert Comeau et Céline Métivier (sous la direction de), *La Révolution Tranquille 40 ans plus tard: un bilan* (Montréal: VLB, 2000), p. 179-196.
- BELITZ, Heike. « Les entreprises étrangères favorisent la R & D en Allemagne », in *Problèmes économiques*, 16 février 2005, p. 17-20.
- BELLEMARRE, Diane. « Le Québec face aux modèles de développement » in Diane-Gabrielle TREMBLAY et Vincent VAN SCHENDEL. *Économie du Québec et ses régions*, Montréal, éditions Saint-Martin, 1991.
- BELLEMARRE, Diane. « La concertation, un outil démocratique », in *Le Devoir*, 12 novembre 1996, p. A7.
- BELLEMARRE, Diane. « La concertation et la poursuite de l'intérêt commun », in *Le Devoir*, 16 août 2004, p. A7.
- BENKO, Georges. « Les théories du développement local », p. 197-207 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.
- BENNETT, James T. et Jason E. TAYLOR. « Labor Unions : Victims of Their Political Success ? » in *Journal of Labor Research*, printemps 2001, p. 261-274.
- BERGER, Suzanne. *How we Compete: What Companies Around the World Are Doing to Make it in Today's Global Economy*, New York, Doubleday, 2005.
- BERGSTEN, C. Fred. « The Risks Ahead for the World Economy », in *The Economist*, 9 septembre 2004.
- BERNARD, Paul et Sébastien SAINT-ARNAUD. « Convergence ou résilience ? Une analyse de classification hiérarchique des régimes providentiels des pays avancés », in *Sociologie et Sociétés*, printemps 2003, p. 65-93.
- BERNARD, Paul et Sébastien SAINT-ARNAUD. *Du pareil au même? La position des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels*, Ottawa, Rapport de recherche F49, Réseau de la famille, novembre 2004.
- BERNIER, Luc. « Les sociétés d'État québécoises : après les privatisations, l'adaptation à l'économie mondialisée », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003, p. 227-250.

BERNIER, Luc. « Que faire des sociétés d'État aujourd'hui ? », in BERNIER, Robert (sous la direction de) *L'État québécois au XXIe siècle*, Sainte-Foy, Presse de l'Université du Québec, 2004, p. 103-124.

BERNIER, Luc et Francis GARON. « L'adaptation à l'économie mondiale par un État fédéré.: Les entreprises publiques après les privatisations », in LACHAPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de). *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Presses de l'Université Laval, 2004, p. 163-179.

BERNIER, Pierre. « Nouveaux partenariats entre le public et le privé : conditions d'émergence d'un modèle québécois », in *Télescope : revue de l'Observatoire de l'administration publique*, février 2005, p. 80-91.

BERNIER, Robert, Vincent LEMIEUX et Maurice PINARD. « Les prédispositions de la population québécoise au changement », in BERNIER, Robert (sous la direction de) *L'État québécois au XXIe siècle*, Sainte-Foy, Presse de l'Université du Québec, 2004, p. 513-543.

BERNSTEIN, Jared et Lee PRICE. *An Off-Kilter Expansion: Slack Job Market Continues to Hurt Wage Growth*, Washington, Economic Policy Institute Briefing Paper, septembre 2005.

BÉRUBÉ, Gérard. « La CDPQ : Pour une culture de gestionnaire mondial » in *Forces*, no. 127, 2000.

BERTUCH-SAMUELS, Axel et Parmeshwan RAMILOGAN. « L'euro, monnaie mondiale? », in *Problèmes économiques*, no. 2.296, 20 juin 2007, p. 41-45.

BHAGWATI, Jagdish. *In Defense of Globalization*, New York, Oxford University Press, 2004.

BHAGWATI, Jagdish, Arvind PANAGRIYA et T.N. SRINIVASAN. « The Muddles Over Outsourcing », in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, no. 4, automne 2004, p. 93-114.

BIBEAU, Gilles. « Exposé sur le créditisme », in (sous la direction de) GAGNÉ, Gilles. *L'antilibéralisme au Québec au XXIe siècle*, éditions Nota bene, 2003, p. 25-31.

BIBEAU, Jean-Pierre. *Introduction à l'économie internationale*, Boucherville, Gaëtan Morin éditeur, 2000 (4e édition).

BILGER, François et Éric RUGRAFF. « Les trois chocs de l'économie allemande », in *Problèmes économiques*, no. 2.853, 9 juin 2004, p. 7-16.

BLANCHARD, Olivier. « Peut-on éliminer le chômage en Europe? », in *Problèmes économiques*, 21 juillet 2004, p. 32-39.

BLANCHET, Claude. « SGF : Un bilan respectable », in *La Presse*, 27 mars 2004, p. A26.

BLANK, Stephen. « Three Possible NAFTA Scenarios », in *Embassy*, no. 70, 7 septembre 2005, p. 1; 6.

BLEHA, Thomas. « Down to the Wire », in *Foreign Affairs*, vol. 84, no. 3, mai/juin 2005.

BLINDER, Allan S. « How the Economy Came to Resemble the Model », in *Business Economics*, vol. 35, no. 1, janvier 2000, p. 16-25.

BOISMENU, Gérard, Pascale DUFOUR et Denis SAINT-Martin. *Ambitions libérales et écueils politiques. Réalisations et promesses du gouvernement Charest*, Montréal, Athéna Éditions, 2004.

BORDO, Michael D., Barry EICHENGREEN et Douglas A. IRWIN. *Is Globalization Today Really Different From Globalization a Hundred Years Ago?* Washington, The Brookings Institution, Working Paper, mai 1999.

BORTOLOTTI, Bernardo et Valentina MILELLA. « Privatization in Western Europe : Stylized Facts, Outcomes, and Open Issues », in ROLAND, Gérard (sous la direction de) *Privatization : Successes and Failures*, New York, Columbia University Press, 2008, p. 32-75.

BOUISSOU, Jean-Marie. *Quand les sumos apprennent à danser : La fin du modèle japonais*. Paris, Fayard, 2003.

BOUISSOU, Jean-Marie. « Le Japon et la mondialisation: Économie politique d'une crise de longue durée », in BOUISSOU, Jean-Marie, Dina HOCHRAICH et Christian MILELLI (sous la direction de). *Après la crise: Les économies asiatiques face aux défis de la mondialisation*, Paris, Éditions Karthala, 2003, p. 277-299.

BOUCHARD, Gérard. *La nation québécoise, au futur et au passé*, Montréal, VLB, 1999.

BOUCHARD, Gérard. « Le rêve patriote, moment phare du passé québécois », in *Le Devoir*, 27 juin 2005, p. A7.

BOUCHARD, Marie, Benoît LÉVESQUE et Julie ST-PIERRE. *Modèle québécois de développement et de gouvernance : entre le partenariat et le néolibéralisme?* Montréal, Cahiers du CRISES, no. ET0505, 2005.

BOUCHER, Christian. « Les Canada, les Etats-Unis et leurs valeurs : situations distinctes, copies conformes ou fierté nationale reposant sur d'infimes différences ? », in *Horizons : Projet de recherche sur les politiques*, vol. 7 no. 1, juin 2004, p. 42-49.

BOUCHER, Jacques. « Les syndicats : de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle » p. 107-136, in Gérard DAIGLE (sous la direction de) *Le Québec en jeu*, Presses de l'Université de Montréal, 1992.

- BOYER, Robert: « La victoire à la Pyrrhus du capitalisme anglo-saxon » in *Les Cahiers du MAUSS*, no. 7, 1997a, p. 36-44.
- BOYER, Robert. « Mondialisation, au-delà des mythes » in (sous la direction de) CORDELLIER, Serge. *L'État du monde 1997*, Paris, La Découverte, 1997b, p. 15-45.
- BOYER, Robert. « La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance: le point sur quelques recherches régulationnistes » in *L'Année de la régulation: État et politique économique*. Paris, La Découverte, 1999.
- BOYER, Robert. « Les capitalismes à la croisée des chemins », in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000, p. 139-149.
- BOYER, Robert. « La théorie de la régulation à l'épreuve des années quatre-vingt-dix », in BOYER, Robert et Yves SAILLARD (sous la direction de). *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 2002a, p. 532-550.
- BOYER, Robert. « Les crises se suivent et ne se ressemblent pas » in « La Croissance », *Alternatives économiques*, hors-série, numéro 53, 3^e trimestre 2002b, p. 16-20.
- BOYER, Robert. « The Embedded Innovation Systems of Germany and Japan : Distinctive Features and Futures », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK. *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalisms*, Cornell University Press, 2003, p. 147-182.
- BOYER, Robert. *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Paris, Odile Jacob, 2004.
- BOYER, Robert. « L'avenir des capitalismes à la lumière de l'histoire », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 65: « Le capitalisme », 3^e trimestre, 2005.
- BOYER, Robert. « L'attrait du paradoxe scandinave », in *Le Monde des livres*, 23 juin 2006, p. LIV7.
- BOYER, Robert et Jean-Pierre DURAND. *L'après-fordisme*. Paris, Syros, 2^e édition, 1998.
- BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH. « Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production », in BOYER, Robert et J. Rogers Hollingsworth (sous la direction de) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press. 1997a, pp.1-47.
- BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH. « From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness », in BOYER, Robert et J. Rogers Hollingsworth (sous la direction de) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press. 1997b, pp.433-479.

BRADBURY, Katharine. *Additional Slack in the Economy: The Poor Recovery in Labour Force Participation During this Business Cycle*, Federal Reserve Bank of Boston, Public Policy Briefs, no. 05-2, juillet 2005.

BRAUDEL, Fernand. *Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979a.

BRAUDEL, Fernand. *Le temps du monde*, Paris, Armand Colin, 1979b.

BRAVO, Robert. « From Union Identity to Union Voting: An Assessment of the 1996 Election ». in *Labor Studies Journal*, été 2000, p. 3-28.

BREITENFELLNER, Andreas. « Le syndicalisme mondial : un partenaire potentiel », in (sous la direction de) James THWAITES, *Mondialisation : origine, développement et effets*, Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval, 2000, p. 97-120.

BRENDER, Anton et Florence PISANI. *Le Nouvel âge de l'économie américaine*, Paris, Économica, 1999.

BRENDER, Anton et Florence PISANI. « L'Allemagne sur les traces du Japon? » in *Alternatives économiques*, no. 212, mars 2003, p. 48-49.

BRENDER, Anton et Florence PISANI. « La leçon américaine », in *Alternatives économiques*, no. 230, novembre 2004, p. 62-64.

BRENNER, Robert. « The Economics of Global Turbulence » in *New Left Review*, no. 229, juillet 1998, p. 1-264.

BRENNER, Robert. « New Boom or New Bubble? The Trajectory of the US Economy », in *New Left Review* 32, janvier/février 2004, p. 57-100.

BRONFENBRENNER, Kate. « We'll Close ! Plant Closings, Plant-Closing Threats, Union Organizing and NAFTA », in *Multinational Monitor*, vol. 18, no. 3, p. 8-13.

BRONFENBRENNER, Kate. « Raw Power : Plant-Closing Threats and the Threat to Union Organizing », in *Multinational Monitor*, vol. 21, no. 12, décembre 2000.

BROWN, Amanda et Jim STANFORD. *Flying Without a Net: The "Economic Freedom" of Working Canadians in 2000*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives, 1999.

BRUNELLE, Dorval. « Une analyse des textes », in *Le Devoir*, 12 juillet 2001, p. A7.

BRUNELLE, Dorval « Pour les États-Unis, le libre-échange, arme de la quatrième guerre mondiale », in *Le Devoir*, 15 mai 2003a, p. A7

BRUNELLE, Dorval. *Dérive globale*, Montréal, Boréal, 2003b.

BRUN, Henri. « Un peu de retenue : La Cour suprême est revenue progressivement au sens véritable de la Charte des droits », in *La Presse*, 16 avril 2005, p. A17.

BRUNET, Pierre. « Le gouvernement du Québec et le capital de risqué : Le gouvernement doit passer d'un rôle prépondérant à un rôle d'appui », in *Le Devoir*, 25 février 2004, p. A7.

BUCK, Trevor et Azura SHAHRIM. « The Translation of Corporate Governance Changes Across National Cultures : The Case of Germany », in *Journal of International Business Studies*, vol. 36, no. 1, janvier 2005, p. 42-61.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL. *Economic Security for a Better World*, Genève, 2004.

BURGARD, Sarah A., Jennie E. BRAND et James S. HOUSE. *Job Insecurity and Health in the United States*, Ann Arbor, University of Michigan School of Public Health, 10 mars 2006.

BURGI, Noëlle et Philip S. GOLUB. « La mondialisation a-t-elle dépossédé les États: le mythe trompeur du post-national » in *Le Monde diplomatique*, avril 2000.

BURGMAYER, Stephanie et Andreas HENRY. « Allemagne : Le secteur des banques publiques prépare son avenir », in *Problèmes économiques*, no. 2.853, 9 juin 2004, p. 28-31.

BURTON, Daniel. « The Networked Economy » in (sous la direction de) Ray MARSHALL. *Back to Shared Prosperity: The Growing Inequality of Wealth and Income in America*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe, 2000, p. 141-148.

BUTLER, Kirt et Joaquin DOMINGO. « Are the Gains from International Portfolio Diversification Exaggerated ? The Influence of Downside Risk in Bear Markets », in *Journal of International Money and Finance*, vol. 21, no. 7, décembre 2002, p. 981-1011.

CABIN, Philippe. « Les nouvelles théories économiques de l'entreprise », p. 55-67 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.

CABLE, Vincent. « The Dim Nation-State : A Study in the Loss of Economic Power », in *Daedalus*, vol. 124, no. 2, printemps 1995, p. 25-53.

CAMPBELL, Bruce. *From Deep Integration to Reclaiming Sovereignty : Managing Canada-U.S. Economic Relations Under NAFTA*, Ottawa, Centre canadien de politiques alternatives, mai 2003.

CAMPBELL, John L. et John A. HALL. « The State of Denmark », in John A. CAMPBELL, John A. HALL et Ove K. PEDERSEN. *National Identity and the Varieties of Capitalism*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 2006, p. 1-49.

CANTWELL, John. « Innovation as the Principal Source of Growth in the Global Economy » in in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999, p.225-241.

CARDEBAT, Jean-Marie. *La mondialisation et l'emploi*, Paris, La Découverte, 2002.

CARR, Nicholas G. « IT Doesn't Matter » in *Harvard Business Review*, vol. 81, no. 5, mai 2003, p. 41-51.

CARRÉ-TALLON, Martine; Audrey GASTEUIL et Florence PISANI. « États-Unis, Japon, Europe », in BENSIDOUN, Isabelle et Agnès CHEVALLIER (sous la direction de) *L'économie mondiale 2008*, Paris, Éditions La Découverte, 2007, p. 16-34

CARREAU, Simon. *Portrait des exportations québécoises: les principaux produits (1990-2006)*, Université du Québec à Montréal, Observatoire des Amériques, mai 2007.

CARTON, Benjamin. « Croissance mondiale : changement d emoteur ! », in BENSIDOUN, Isabelle et Agnès CHEVALLIER (sous la direction de) *L'économie mondiale 2008*, Paris, Éditions La Découverte, 2007, p. 5-15.

CASTEL, Robert. « Pour un nouvel état social », in *Alternatives économiques*, Hors-série no. 61, 3^e trimestre 2004.

CASTELLS, Manuel. *La société en réseaux : l'ère de l'information*. Paris, Fayard, 1998.

CASTELLS, Manuel. *Fin de millénaire*. Paris, Fayard, 1999a.

CASTELLS, Manuel. *Le pouvoir de l'identité*. Paris, Fayard, 1999b.

CASTELLS, Manuel. « La mondialisation, l'automate et le navigateur » in *La Presse*, 27 mai 2000, B5.

CASTELLS, Manuel et Pekka HIMANEN. *The Information Society and the Welfare State : The Finnish Model*, Oxford University Press, 2002.

CASTONGUAY, Claude. « La fin du double mandat » in *La Presse*, 20 septembre 2002, p. A11.

CASTONGUAY, Claude. *Mémoires d'un révolutionnaire tranquille*, Montréal, Éditions du Boréal, 2005.

CERRA, Valerie et Sweta CHAMAN-SAXENA. *Eurosclerosis or Financial Collapse: Why Did Swedish Incomes Fall Behind ?*, Washington, IMF Working Paper, WP/05/29, février 2005.

CHANDLER Alfred D. *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Harvard University Press, 1977.

CHANG, Ha-Joon. « Comment les puissants sont réellement devenus puissants : Du protectionnisme au libre-échange, une conversion opportuniste », in *Le Monde diplomatique*, juin 2003, p. 26-27.

CHANTEAU. Jean-Pierre. *L'entreprise nomade*, Paris, L'Harmattan, 2001.

CHAREST, Jean. « Transformation du marché du travail et lois du travail : le mouvement ouvrier québécois à la recherche d'un nouveau souffle », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003, p. 305-321.

CHAREST, Jean. « L'avenir de la démocratie industrielle », in *Possibles*, vol. 28, no. 3-4, été/automne 2004, p. 45-53.

CHARRON, Daniel. « Gouvernements et investissement étranger : Stratégies d'attraction », in LACHAPPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de) *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Les Presses de l'Université Laval, 2004, p. 181-191.

CHAVANCE, Bernard, Éric MAGNIN, Ramine MOTAMED-NEJAD et Jacques SAPIR. « La comparaison des grands systèmes: L'économie comme science sociale » p. 11-26, in CHAVANCE, Bernard, Éric MAGNIN, Ramine MOTAMED-NEJAD et Jacques SAPIR (sous la direction de) *Capitalisme et socialisme en perspective: Évolution et transformations des systèmes économiques*. Paris, Éditions La Découverte, 1999.

CHAVAGNEUX, Christian. Où en est la mondialisation? in *Alternatives économiques : L'État de l'économie 2002*, p. 50-51.

CHAVAGNEUX, Christian. *Économie politique internationale*, Paris, La Découverte, 2004.

CHAVAGNEUX, Christian. « Les multiples vies d'Alexander Hamilton », in *Alternatives économiques*, no. 234, mars 2005, p. 70-73.

CHAVAGNEUX, Christian. « Quand les États investissent la finance », in *Alternatives économiques*, no. 262, octobre 2007, p. 22-24

CHAYKOWSKI, Richard P. et Morley GUNDERSON. « The Implications of Globalization for Labour and Labour Markets » in CHAYKOWSKI, Richard. *Globalization and the*

Canadian Economy : The Implications for Labour, Markets, Society and the State, Kingston, Queen' University School of Policy Studies, 2001, p. 27-60.

CHEN, Hsuan-Chi et Jay RITTER : « The Seven Per Cent Solution », in *The Journal of Finance*, vol. 55, no. 3, juin 2000, p. 1105-1131.

CHEN, Zhiwu. *Capital Markets and Legal Development : The China Case*, New Haven, Yale School of Management, septembre 2003.

CHEROV, Nitsan. *Remaking U.S. Trade Policy : From Protectionism to Globalization*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2007.

CHESNAIS, François. « La "nouvelle économie" : Une conjoncture propre à la puissance hégémonique américaine », in Gérard DUMÉNIL et Dominique LÉVY (sous la direction de) *Crises et renouveau du capitalisme : Le 20^e siècle en perspective*, Presses de l'Université Laval, 2002, p. 105-124.

CHESNAIS, François. « Avant-propos », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004a, p. 5-14.

CHESNAIS, François. « Le capital de placement: accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004b, p. 15-50.

CHEVRIER, Marc. *Le temps de l'homme fini : essais*, Montréal, Boréal, 2005.

CHINN, Menzie D. « Explaining Exchange Rate Behavior », in *NBER Reporter*, printemps 2003.

CHORTREAS, Georgios E. et PELAGIDIS, Theodore. « Trade Flows: A Facet of Regionalism or Globalisation? », in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, no. 2, mars 2004, p. 253-271.

CHRISTENSEN, Clayton, Thomas CRAIG et Stuart HALL. « The Great Disruption » in *Foreign Affairs*, vol. 81, no. 2, mars/avril 2002, p. 80-95.

CITRIN, Daniel et Alexander WOLFSON. « Japon: l'économie la plus dynamique du G7 », in *Problèmes économiques*, no. 2.913, 22 décembre 2006, p. 2-6.

CLARKSON, Stephen. *Uncle Sam and US: Globalization, Neoconservatism, and the Canadian State*, University of Toronto Press, 2002.

CLAYTON, Richard et Jonas PONTUSSON, *The New Politics of The Welfare State Revisited : Welfare Reforms, Public-Sector Restructuring and Inegalitarian Trends in*

Advances Capitalist Societies, Florence, European University Institute (Working Papers), 1998.

CLERC, Denis. « Les trois piliers du capitalisme patrimonial » in *Alternatives économiques*, no. 184, septembre 2000, p. 72-74.

CLERC, Denis. « Les économistes et l'État », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 61, 3^e trimestre, 2004.

CLIFT, Ben. « The French Model of Capitalism : Still Exceptional ? », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 91-100.

CNUCED (Conférence des Nations-Unies pour le commerce et le développement). *World Trade Report 2006*, New York et Genève, 2006.

COHEN, Daniel. *Nos Temps modernes*, Paris, Flammarion, 1999.

COHEN, Élie. *L'Ordre économique mondial*, Paris, Fayard, 2001.

COHEN, Élie. *Le nouvel âge du capitalisme: bulles, krachs et rebonds*, Paris, Fayard, 2005.

COHEN, Élie. « Malaise dans la mondialisation ou patriotisme économique? », in *Problèmes économiques*, no. 2.903, 5 juillet 2006, p. 2-4.

COHEN, Samy. *La résistance des États: Les démocraties face aux défis de la mondialisation*, Paris, Éditions du Seuil, 2003.

COHEN, Stephen D., Robert A. BLECKER et Peter D. WHITNEY. *Fundamentals of U.S. Trade Policy: Economics, Politics, Laws and Issues*, Boulder, Westview Press, 2003.

COHEN Stephen D. *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: Avoiding Simplicity, Embracing Complexity*, Oxford University Press, 2007.

COLEMAN, William D. « State Traditions and Comprehensive Business Associations: A Comparative Structural Analysis », in *Political Studies*, vol. 38, no. 2, 1990, p. 231-252

COLLINGWOOD, Harris. « The Sink Or Swim Economy », in *The New York Times Sunday Magazine*, 8 juin 2003.

COMEAU, Robert. « La Révolution tranquille : Une invention? » in *Cap-Aux-Diamants*, no. 41, printemps 1995, p. 52-56.

COMEAU, Yvan et Benoît LÉVESQUE. *La participation des travailleurs à la propriété des entreprises au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES, no. 9204, 1992.

CONSO, Pierre. « Les stratégies des firmes multinationales », in Christian de BOISSIEU (sous la direction de) *Les mutations de l'économie mondiale*, Paris, Economica, 2000, p. 69-86.

COOPER, Sherry. *The True North Meets the Middle Kingdom : Why Canada Must Embrace China*, Toronto, Groupe financier Banque de Montréal, 12 janvier 2007.

CORNU, Gérard, Gérard BAILLY, Daniel REINER et Jean-Claude MERCERON. *Irlande : Quel avenir pour le tigre celtique ?* Sénat français, Rapport d'information d'une visite faite au nom de la commission des affaires économiques à la suite d'une mission effectuée en Irlande du 5 au 8 juillet 2006, no. 204, 2007.

COSTE, Jacques-Henri. « La grande transformation de l'entreprise américaine: de la reconquête productive à la mondialisation d'un modèle de gouvernance socio-économique » in (sous la direction de) AZUELOS, Martine et Marie-Claude ESPOSITO. *Mondialisation et domination économique: la dynamique anglo-saxonne*, Paris, Economica, 1997, p.35-63

CÔTÉ, Daniel et Martine VÉZINA. *Profil des institutions bancaires coopératives dans le monde 1998*, Montréal, HEC, Cahiers de recherche du Centre d'études Desjardins en gestion des coopératives de services financiers, 1999-2.

COTÉ, Louis. « La modernisation de l'administration publique québécoise à la lumière de l'expérience étrangère », in *Coup d'œil, bulletin d'information de l'Observatoire de l'administration publique*, ÉNAP, vol. 8, no. 1, avril 2002, p. 9-12.

COTÉ, Louis; Benoît LÉVESQUE et Guy MORNEAU. « L'évolution du modèle québécois de gouvernance », in *Politique et Sociétés*, vol. 26, no. 1, 2007, p. 3-26.

COTTA, Alain. *Une glorieuse stagnation*, Paris, Fayard, 2003.

COULON, Jocelyn. « Bush a-t-il quelque chose à nous dire ? », in *La Presse*, 1^{er} décembre 2004, p. A20.

COULON, Jocelyn. « Martin gonfle les muscles », in *La Presse*, 19 octobre 2005, p. A23.

COURCHENE, Thomas. « Social Dimensions of the New Global Order », in CHAYKOWSKI, Richard. *Globalization and the Canadian Economy : The Implications for Labour, Markets, Society and the State*, Kingston, Queen' University School of Policy Studies, 2001, p. 61-103.

COUTROT, Thomas. *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste? enquête sur les modes d'organisation du travail*. Paris, La Découverte, 1998.

COVILLE, Thierry. « L'économie américaine : un changement de nature ? » in Christian de BOISSIEU (sous la direction de) *Les mutations de l'économie mondiale*, Paris, Economica, 2000, p. 179-210.

COWEN, Tyler. *Creative Destruction : How Globalization is Changing the World's Cultures*, Princeton University Press, 2002.

COX, Robert. « A Perspective on Globalization », in James H. MITTELMAN (sous la direction de) *Globalization: Critical Reflections*, Boulder, Lynne-Ryenner Publishers, 1997.

CRÊTE, Jean. « La droite au pouvoir : Une comparaison des programmes des partis », in VENNE, Michel (sous la direction de). *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 588-592.

CROISY, Gabriel et Jean JAULIN. « Révolutions et mutations financières » in (sous la direction de) BOUGON, Yves et al. *Asie, les nouvelles règles du jeu*, Arles, éditions Philippe Picquier, 1999, p. 81-122.

CROSS, Philip. « Stabilité turbulente: l'économie du Canada en 2007 », in *L'Observateur économique canadien*, vol. 21, no. 4, avril 2008.

CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK. « L'avenir du capitalisme diversifié » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p.11-26.

CROWLEY, Brian Lee et Michel KELLY-GAGNON. « Comment le Canada traite le Québec », in *Le Devoir*, 15 mars 2001, p. A7.

CROZET, Matthieu, Thierry MAYER et Jean-Louis MUCCHIELLI. « How Firms Agglomerate ? A Study of FDI in France », Washington, Center for Economic Policy Research, working paper no. 3873, avril 2003.

DALLAIRE, Germain. « Pour un leadership d'État plus efficace » in DALLAIRE, Germain et Yvon TREMBLAY. *L'urgence d'agir : La société québécoise en quête de repères*. Sainte-Foy, L'observatoire du Québec, Presses de l'Université du Québec, 2002, p. 1-80.

DALY, Kevin. « Has Euroland Performed That Badly ? », in *The Business Economist*, vol. 35, no. 1, janvier 2004, p. 17-31.

D'ANDREA-TYSON, Laura. « How Bush Widened the Wealth Gap », in *Business Week*, 1^{er} novembre 2004.

D'ARVISENET, Philippe et Jean-Pierre PETIT. *Économie internationale : la place des banques*. Paris, Dunod, 1999.

DAVID, Michel. « La fin d'un cycle: L'année politique au Québec », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 580-588.

DAVIES, Kenneth. « L'investissement en Chine sous surveillance », in *L'Observateur de l'OCDE*, no. 260, mars 2007, p. 19-20.

DEBLOCK, Christian et François F. TURCOTTE. « Les négociations hémisphérique : un face-à-face Brésil-Etats-Unis », *Observatoire des Amériques*, chronique 03-17, UQAM, octobre 2003.

DEBLOCK, Christian. « ZLEA: Entre l'obsession sécuritaire des États-Unis et le scepticisme du Brésil », in VENNE Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004a, p. 957-964.

DEBLOCK, Christian. *Le libre-échange et les accords de commerce dans la politique commerciale de Etats-Unis*, Cahiers du CEIM, Cahier de recherche 04-03, UQAM, avril 2004b.

DEBLOCK, Christian. « Les Etats-Unis et la libéralisation de l'investissement », in Michèle RIOUX (sous la direction de) *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Outremont, Athéna éditions, 2005, p. 123-158.

De BOISSIEU, Christian. « Mutation et régulation de l'économie mondiale : Une mise en perspective », in Christian de BOISSIEU (sous la direction de) *Les mutations de l'économie mondiale*, Paris, Economica, 2000, p. 5-27.

De BRUNHOFF, Suzanne. « L'instabilité monétaire internationale », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004, p. 51-70.

De COURRÈGE, Jean. « Qu'est-ce qu'un hedge fund ? » in *Problèmes économiques*, no. 2.813, 11 juin 2003, p. 15-17

DENIS, Serge et Rock DENIS. « Trade Unionism and The State of Industrial Relations in Québec », p. 211-298 in Guy LACHAPPELLE (sous la direction de) *Québec Under Free Trade : Making Policy in North America*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1995.

DELAUNAY, Jean-Claude. « L'exorbitant privilège et le lancinant problème du dollar », in *Pensée*, no. 9. 350, avril-juin 2007, p. 43-54.

De La VEGA, Xavier. « Derrière le marché, le lien social », in *Problèmes économiques*, no. 2.943, 2 mars 2008, p. 33-36.

De LONG, Bradford. *Le Canada au 21e siècle*. Ottawa, Industrie Canada, 2000.

De SENARCLENS, Pierre. « Les défaillances des mécanismes de régulation internationale », in LACHAPPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de) *Mondialisation*.

gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques, Presses de l'Université Laval, 2004, p. 19-38.

DÉSIRONT, André. « Montréal technopole », in *L'Actualité*, 15 mai 2000, p. 27-29.

DESCÔTEAUX, David. « Qu'est-ce qui fera sonner la Caisse? », in *Commerce*, janvier 2007a, p. 41-44

DESCÔTEAUX, David. « Comprendre le marché américain : Redoutables lobbys », in *Commerce*, vol. 108, no. 6, juin 2007b, p. 18-24.

DESROSIERS, Éric. « Projets industriels : Le Québec fait bonne figure face à l'Ontario », in *Le Devoir*, 8 décembre 2001, p. B4.

DESROSIERS, Éric. « Où va le patriotisme économique? Selon Étienne Davignon et Jeremy Rifkin », in *Forces*, no. 146, juin 2006, p. 18-21.

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA. *L'économie du Québec et ses régions : tendances pour 2003*, Montréal, 2003.

DICKEN, Peter. *Global Shift: Transforming the World Economy*. New York, The Guilford Press, 1998.

DIECKHOFF, Alain. *La nation dans tous ses états: les identités nationales en mouvement*. Paris, Flammarion, 2000.

DJELIC, Mariel Laure. « Exporting the American Model: Historical Roots of Globalization » in (sous la direction de) J. Rogers HOLLINGSWORTH, Karl MÜLLER, et Ellen Jane HOLLINGSWORTH. *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, Lanham, Massachussets, Rowman & Littlefield, 2002, p. 351-379.

DOBBIN, Murray. « New Zealand Nightmare », in *Canadian Dimension*, avril/mai 1995.

DOBBIN, Murray. « New Zealand's Privatization Push Devastated The Country, Rather Than Saving It », in *National Post*, 15 août 2000.

DOMINGUEZ, Kathryn M.E. « Central Bank Intervention and Exchange Rate Volatility », in *Journal of International Money and Finance*, vol. 17, no. 1, février 1998, p. 161-190.

DOMINGUEZ, Kathryn M.E. *Foreign Exchange Intervention: Did it Work in the 1990s?*, Paper prepared for « The Dollar » Conference sponsored by the Institute for International Economics, Washington, 24 septembre 2002.

DORÉ, Michel. *Prendre les devants dans l'organisation du travail*, Montréal, CSN, 1991.

DORE, Ronald. « La particularité du Japon » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p.

DORE, Ronald. « Will Global Capitalism be Anglo-Saxon Capitalism? » in *New Left Review* 6, novembre-décembre 2000, p. 101-119.

DOREMUS, Paul N., Simon REICH et Louis W. PAULY. *The Myth of the Global Corporation*. Princeton University Press, 1998.

DOSTALER, Gilles. « Du libéralisme au néolibéralisme » in Sylvie PAQUEROT (sous la direction de) *L'État aux orties? Mondialisation de l'économie et rôle de l'État*, Montréal, Éditions Écosociété, 1996, p. 41-52.

DOSTALER, Gilles. « Thorstein Veblen, pionnier de l'institutionnalisme », in *Alternatives économiques*, no. 215, juin 2003, p. 79-81.

DOURILLE-FEER, Évelyne. « L'égalitarisme du modèle économique en question », in DOURILLE-FEER, Évelyne (sous la direction de) *Japon : le renouveau?*, Paris, Les études de la documentation française, 2002, p. 13-70.

DOURILLE-FEER, Évelyne et Cyrille LACU. « La crise japonaise, ou comment un pays riche s'enlise dans la déflation » in *L'économie mondiale 2003*, Centre d'Études prospectives et d'Informations internationales, Paris, La Découverte, 2003, p. 76-90.

DOYLE, Denzil J., Glenn M.J. McDOUGALL et Jeffrey J. DOYLE. *Building World Class Canadian High Tech Companies*, Ottawa, Information Technology Association of Canada, avril 2004.

DRANCOURT, Michel. « Industrialisation : une destruction créatrice permanente », in *Problèmes économiques*, no. 2.859, 29 septembre 2004, p. 9-15.

DREZNER, Daniel W. « Bottom Feeders », in *Foreign Policy*, no. 121, novembre-décembre 2000, p. 64-70.

DROUILLY, Pierre. « Qui a voté quoi, et pourquoi ? », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 598-614.

DRUMMOND, Don et Beata CARANCI. « Last Hurrah for U.S. Economy in 2005, Mid-Cycle Slowdown on Tap for 2006 », in *TD Quarterly Forecast*, Toronto, Groupe Financier Banque TD, 28 juin 2005.

DRUMMOND, Don, Pascal GAUTHIER et Derek BURLESON. *Converting Quebec's Strengths Into Prosperity*, Toronto, TD Economics Special Report, 10 avril 2007.

DRUCKER, Peter F. « The Next Society : A Survey of The Near Future », cahier special in *The Economist*, 3 novembre 2001.

- DRUCKER, Peter F. « Trading Places », in *The National Interest*, no. 79, printemps 2005.
- DUCHASTEL, Jules. « De libre-échangistes, les Québécois sont-ils devenus antimondialistes ? », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, 65-75.
- DUCHESNE, Pierre. *Jacques Parizeau : Le croisé*, Montréal, Québec/Amérique, 2001.
- DUFOUR, Christian. « Mondialisation et question identitaire : réflexions sur le rôle de l'État à partir du cas du Québec », in *Actes du Colloque sur l'avenir de la social-démocratie dans le contexte de la mondialisation*, Montréal, Parti Québécois, 1997.
- DUFOUR, Jean-François. *Les NPI Asiatiques*. Paris, Dunod, 1998.
- DUFOUR, Christian. *Le défi français*, Sillery, Les éditons du Septentrion, 2006.
- DUFOUR, Pascale et Gérard BOISMENU. « Le parcours d'une personne qui perd son emploi au Québec comparé avec d'autres provinces et pays », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 379-388.
- DUGAS, Sylvie. « Pour un nouveau Régime d'épargne-actions au Québec », in *Commerce*, mars 1999, p. 57-59.
- DUMÉNIL, Gérard et Dominique LÉVY. « Le néolibéralisme sous hégémonie états-unienne », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004, p. 71-98.
- DUPRÉ, Ruth. *Le « modèle québécois » en perspective occidentale*, Montréal, École des Hautes études commerciales, octobre 2007.
- DUPUIS, François. « Un lien stable à long terme entre la bourse et l'économie », in *En Perspective*, Montréal, Desjardins : Études économiques, vol. 14, no. 3, mars 2004, p. 9-12.
- DUPUIS, Jean-Pierre. « La place et le rôle du Mouvement Desjardins dans le modèle québécois de développement économique », in Benoît Lévesque (sous la direction de) *Desjardins, une entreprise et un mouvement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1997, p. 201-218.
- DUSSAULT, Manuel. « Participer à l'évolution du modèle québécois » in *Interventions économiques*, no. 29, octobre 2002.
- DUVAL, Guillaume. *Le libéralisme n'a pas d'avenir: Big business, marchés et démocratie*, Paris, Éditions La Découverte, 2003

DUVAL, Guillaume. « Une mondialisation pas vraiment libérale », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 59, 1er trimestre 2004a.

DUVAL, Guillaume. « L'indispensable non-marchand », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 60, 2e trimestre 2004b, p. 30-31.

DUXBURY, Linda et Chris HIGGINS. *Work-Life Conflict in Canada in the New Millenium: A Status Report*, Ottawa, Santé Canada, octobre 2003.

EATON, George E. « Liberal Democracy and Its Ideological Underpinnings: From Laissez-Faire to the Welfare State and Beyond? » in JURKOWSKI, Diane, Victor MacKINNON et Janice NICHOLSON. *Business and Government: Canadian Materials*. North York (Ontario) Captus Press, 2000.

EHRENREICH, Barbara. *Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America*, New York, Henry Holt & Company, 2001.

EICHENGREEN, Barry. *Sterling's Past, Dollar's Future: Historical Perspectives on Reserve Currency Competition*, NBER Working Paper no. 11336, mai 2005.

EICHENGREEN, Barry. *The European Economy Since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton Univeristy Press, 2007.

ÉLIE, Bernard « Le libéralisme et l'État » in Sylvie PAQUEROT (sous la direction de) *L'État aux orties? Mondialisation de l'économie et rôle de l'État*, Montréal, Éditions Écosociété, 1996, p. 84-93.

EPSTEIN, Gerald. « International Capital Mobility and the Scope for National Economic Management », in BOYER, Robert et Daniel DRACHE (sous la direction de) *States Against Markets: The Limits of Globalization*. Londres, Routledge, 1996, pp.211-224

ESPING-ANDERSON, Gota. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, 1990.

ESTEVEZ-ALBE, Margarita, Torben IVERSEN et David SOSKICE. « Social Protection and the Formation of Skills : A Reinterpetation of the Welfare State », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford Univesrity Press, 2001, p. 145-183.

EVANS, John. « Les règles de la mondialisation: Une place pour les travailleurs » in *L'Observatoire de l'OCDE*, juin 2002, p. 45.

EVANS, Peter. « The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization » in *World Politics*, vol. 48, no. 1, octobre 1997, p.62-87.

FAGERBERG, Jan. « The Need For Innovation-Based Growth in Europe » in *Challenge*, vol. 42, no. 5, septembre/octobre 1999, p. 63-79.

FANTASIA, Rick et Kim VOSS. « L'État américain engagé contre les syndicats », in *Le Monde diplomatique*, juillet 2003.

FANTASIA, Rick. « Chantages ordinaires chez General Motors », in *Le Monde diplomatique*, mars 2006.

FARNETTI, Richard et Ibrahim WARDE. *Le modèle anglo-saxon en question*, Paris, Economica, 1997.

FARNETTI, Richard. « Les investisseurs institutionnels anglo-américains, moteurs du nouveau régime d'accumulation financiarisé mondial » in VINOKUR, Annie (sous la direction de) *Décisions économiques*, Économica, Paris, 1998, p. 13-29.

FAULKNER-MacDONAGH, Chris et Martin MULHEISEN. « Les ménages américains vivent-ils au-dessus de leurs moyens ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.861, 27 octobre 2004, p. 8-12.

FAURE, Guy. « Le Japon, empire bureaucratique ? », in BOUISSOU, Jean-Marie (sous la direction de) *Le Japon contemporain*, Paris, Fayard, 2007, p. 167-182.

FAVREAU, Louis. *Économie sociale et développement régional (1990-2000) : des pratiques et des politiques publiques croisées ?*, Hull, Université du Québec en Outaouais, Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités, avril 2003.

FAVREAU, Louis. « Initiatives locales et pouvoirs publics : Une cohabitation compromise », in *Le Devoir*, 5 avril 2004, p. A6.

FAVREAU, Louis. « Économie sociale et politiques publiques: l'expérience québécoise », in *Horizons*, vol. 8, no. 2, février 2006.

FEENSTRA, Robert C. « Integration of Trade and Disintegration of Production in The World Economy », in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 4, automne 1998, p. 31-50.

FERGUSON, Niall. *Empire: The Rise and Demise of the British World Order and its Lessons for Global Power*, New York, Basic Books, 2003a.

FERGUSON, Niall. « The True Cost of Hegemony: Huge Debt », in *New York Times*, 20 avril 2003b.

FIGUIÈRE, Catherine et Ingrid FRANCE. « Les groupes multisectoriels japonais : Résilience d'un modèle de gouvernance alternatif au modèle anglo-saxon », in BOISSOU, Jean-Marie, Dina HOCHRAICH et Christian MILELLI (sous la direction de). *Après la crise: Les*

économies asiatiques face aux défis de la mondialisation, Paris, Éditions Karthala, 2003, p. 50-69.

FINGLETON, Eamonn. *Japon, la puissance cachée*. Arles, Éditions Philippe Picquier, 1998.

FINGLETON, Eamonn. « The Forgotten Merits of Manufacturing » in *Challenge*, vol. 43, no. 2, mars-avril 2000, p. 67-85.

FINGLETON, Eamonn. « Quibble All You Like, Japan Still Looks Like a Strong Winner » in *International Herald Tribune*, 2 janvier 2001.

FINGLETON, Eamonn. « La frousse imaginaire du Japon » in *Le Débat*, no. 124, mars-avril 2003, p. 128-136.

FINGLETON, Eamonn. « Sun Still Rising », in *The American Prospect*, vol. 17, no. 5, mai 2006.

FIORETOS, Orfeo. « The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001, p. 213-244.

FISHMAN, Ted C. « The China Century », in *The New York Times Magazine*, 4 juillet 2004.

FITOUSSI, Jean-Paul. *La démocratie et le marché*, Paris, Grasset, 2004.

FITOUSSI, Jean-Paul. *La politique de l'impuissance: entretien avec Jean-Claude Guillebaud*, Paris, Arléa, 2005.

FITOUSSI, Jean-Paul. « Le rôle des institutions et des normes sociales dans la détermination des politiques économiques », in *Revue de l'OFCE*, no. 102, été 2007, p. 109-124.

FLECKER, Jörg et Thorsten SCHULTEN. « The End of Institutional Stability: What Future for the 'German Model'? » in *Economic and Industrial Democracy*, vol. 20, no. 1, février 1999, p. 81-112.

FLIGSTEIN, Neil. *Is Globalization the Cause of the Crises of Welfare States ?* European University Institute (Working Papers), 1998.

FLIGSTEIN, Neil. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*, Princeton University Press, 2001.

FLOUZAT, Denise. *Japon, éternelle renaissance?* Paris, Presses universitaires de France, 2002.

FLOUZAT, Denise. « Embellie ou renaissance de l'économie japonaise ? », in *Sociétal*, no. 50, 4ème trimestre 2005, p. 20-25.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL. *Les perspectives de l'économie mondiale*, Washington, mai 1997, p. 50

FONTANEL, Jacques. « L'imperium américain est-il inébranlable? », in *Sociétal*, no. 38, 4^e trimestre 2002, p. 92-95.

FORTIN, Pierre. « La Révolution tranquille et le virage économique du Québec », in BÉLANGER, Yves, Robert COMEAU et Céline MÉTIVIER (sous la direction de). *La Révolution tranquille 40 ans plus tard: un bilan*, Montréal, VLB éditeur, 2000

FORTIN, Pierre. « Trop bas le salaire minimum ? », in *L'Actualité*, 15 mai 2001a, p. 80.

FORTIN, Pierre. « 25 ans d'économie », in *L'Actualité*, 15 septembre 2001b, p. 106.

FORTIN, Pierre. « John Maynard Keynes », in *Options Politiques*, vol. 23, no. 1, janvier/février 2002, p. 12-13.

FORTIN, Pierre. « L'aubaine québécoise », in *L'Actualité*, 1 septembre 2003a, p. 41.

FORUM ÉCONOMIQUE MONDIAL. *Global Growth at Risk*, Lausanne, août 2007.

FOUREST, Caroline. *Face au boycott : L'entreprise face au défi de la consommation citoyenne*, Paris, Dunod 2005.

FOURNIER, Louis. *Histoire de la FTQ, 1965-1992*. Montréal, Québec/Amérique, 1994.

FOURNIER, Pierre, Yves BÉLANGER et Claude PAINCHAUD. « Le Capital québécois, situation actuelle et perspectives de développement », in *Interventions critiques*, no. 6, hiver 1981, p. 37-83.

FRANÇOIS, Joseph F. et Laura M. BAUGHMAN. « U.S.-Canada Trade and U.S. State-Level Production and Employment », in (sous la direction de) John M. CURTIS et Dan CIURIK. *Trade Policy Research 2004*. Ottawa, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2004, p. 265-286.

FRANK, Robert H. et Philip J. COOK. *The Winner-Take-All Society*, New York, Free Press, 1995.

FRANK, Robert H. *What Price the Moral High Ground ? Ethical Dilemmas in Competitive Environments*, Princeton University Press, 2004.

FRANK, Thomas. « Cette Amérique qui vote George W. Bush », in *Le Monde diplomatique*, février 2004, p. 3.

FRANKO, Lawrence G. « Global Competition in the 1990s : American Renewal, Japanese Resilience, European Cross-Currents » in *Business Horizons*, vol. 45, no. 3, mai-juin 2002, p. 25-38.

FRAYSSÉ, Olivier. « Les États-Unis et le Japon à l'heure de la globalisation: Faut-il réviser le modèle anglo-saxon » in (sous la direction de) AZUELOS, Martine. *Le modèle économique anglo-saxon en question*, Paris, Presses de la Sorbonne, 1996, p. 129-142.

FRAYSSÉ, Olivier. « Les nouvelles règles du commerce mondial: une mondialisation américaine? » in (sous la direction de) AZUELOS, Martine et Marie-Claude ESPOSITO. *Mondialisation et domination économique: la dynamique anglo-saxonne*, Paris, Economica, 1997, p. 115-143.

FREEMAN, Richard B. « War of the Models : Which Labour Market Institutions for the 21st Century ? », in *Labour Economics*, vol. 5, no. 1, mars 1998a, p. 1-24.

FREEMAN, Richard B. « Le modèle économique américain à l'épreuve de la comparaison » in *Actes de la recherche en sciences sociales*, septembre 1998b, p. 36-48.

FREEMAN, Richard B. et Linda A. BELL. *The Incentive for Working Hard: Explaining Hours Worked Differences in the U.S. and Germany*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, working paper no. 8052, décembre 2000.

FREEMAN, Richard B. et Ronald SCHETTKALT. *Marketization of Production and The US-European Unemployment Gap*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, working paper no. 8797, février 2002.

FREEMAN, Richard B. et Joel ROGERS. « A Proposal to American Labor », in *The Nation*, 24 juin 2002.

FRÉMEAUX, Philippe. « La crise du capitalisme patrimonial », in *Alternatives économiques*, no. 206, septembre 2002, p. 40-43

FRÉMEAUX, Philippe. « De l'internationale communiste à l'altermondialisme », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 60, 2^e trimestre 2004, p. 78-79.

FRÉMEAUX, Philippe. « L'Alternative », in *Alternatives économiques*, hors-série no. 61, 3^e trimestre 2004.

FREUND, Caroline. *Current Account Adjustment in Industrialized Countries*, Washington, Federal Reserve Board, International Finance Discussion Papers, décembre 2000.

FREYSSINET, Michel. « La thèse de la création par les firmes japonaises du modèle productif du 21^e siècle est contestable », in *L'État du Monde 1999*, p. 54-59.

FRIED, Barbara. *The Progressive Assault on Laissez-Faire: Robert Hale and the First Law and Economics Movement*, Cambridge, Harvard University Press, 1998.

FRIEDEN, Jeffry. *Will Global Capitalism Fall Again?*, Bruegel Essay and Lecture Series no. 1, Bruxelles, janvier 2007.

FRIEDMAN, Milton. *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, 1962.

FRIEDMAN, Thomas L. *The Lexus and the Olive Tree*, New York, Farrar, Straus & Giroux, 2000.

FROMENT, Dominique. « Québec ferait fausse route en réduisant l'aide aux entreprises », in *Les Affaires*, 26 juillet 2003, p. 11.

FRY, Earl H. *The Quebec Model: A U.S. Perspective*, text prepared for the La Presse/Radio-Canada Conference: « Quel modèle pour le Québec ? », 1er décembre 2004.

FUKUYAMA, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, 1996.

FUKUYAMA, Francis. « U.S. Versus Them: Opposition to American Policies Must Not Become the Chief Passion in Global Politics », in *The Washington Post*, 11 septembre, 2002, p. A17.

FUKUYAMA, Francis. « Bring Back the State », in *The Observer*, 4 juillet 2004.

FUKUYAMA, Francis. « The Fall of America, Inc. », in *Newsweek*, 13 octobre 2008.

GABEL, Marcus. « Unification ou pluralité des formes de capitalisme? », in *Cahiers français*, 2002, no. 309, p. 70-76.

GABOR, Andrea. *The Capitalist Philosophers: The Geniuses of Modern Business - Their Lives, Times and Ideas*, New York, Random House, 2000.

GABRIEL, Christina et Laura MacDONALD. « Beyond the Continentalist/Nationalist Divide : Politics in as North America 'without Borders' », in Wallace CLEMENT et Leah F. VOSKO (sous la direction de) *Changing Canada: Political Economy as Transformation*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, 2003, p. 213-240.

GADHOUM, Yoser. « L'actionnariat canadien : analyse statistique et comparaison internationale », in *FINÉCO*, vol. 5 (1-2), 1995, p. 5-24.

GADREY, Jean. *Nouvelle économie, nouveau mythe?* Paris, Flammarion, 2000.

GADREY, Jean. « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? » in *La lettre de la régulation*, décembre 2001, p. 1-3.

GADREY, Jean. « La nouvelle économie, un mythe techno-libéral », in Diane-Gabrielle TREMBLAY et David ROLLAND (sous la direction de) *La nouvelle économie : Où? Quoi? Comment?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 2003, p. 11-26.

GAGNÉ, Gilbert. « L'intégration nord-américaine et la culture canadienne », in George HOBERG (sous la direction de) *La capacité de choisir : le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, 2002, p. 178-202.

GAGNON, Alain-G. et Mary Beth MONTCALM. *Québec: au-delà de la Révolution tranquille*, Montréal, VLB éditeur, 1992.

GAGNON, Alain G. « Le Québec entre l'État-nation et l'État-région » in *Le Devoir*, 25 juillet, 2000.

GAGNON, Marc-André. *Compétitivité et croissance économique aux États-Unis: Cui Bono?*, UQAM, Centre d'études internationales et mondialisation, *La Chronique des Amériques*, no. 24, juillet 2005.

GAGNON, Mona-Josée. « Derrière les bons sentiments : incompétence et répression des syndicats », in Jean-Marc PIOTTE (sous la direction de). *À droite toute! Le programme de l'ADQ expliqué*, Montréal, HMH Hurtubise, 2003, p. 131-152.

GALBRAITH, John K *L'ère de l'opulence*, Paris, Calmann-Lévy, 1962.

GALBRAITH, John K. *Le nouvel état industriel: essai sur le système économique américain* (troisième édition), Paris, Gallimard, 1989.

GAMBLE, Andrew. « British National Capitalism since the War: Declinism, Thatcherism and New Labour », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 33-49.

GARELLI, Stéphane. « The World Competitiveness Landscape in 2005: A Higher Degree of Risk », in GARELLI, Stéphane (sous la direction de) *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*, Lausanne, Institute for Management Development, 2005, p. 40-45.

GARRETT, Geoffrey . « Global Markets and National Politics: Collision Course or Virtuous Circle? », in *International Organizations*, vol. 52, no. 4, automne 1998, p. 787-824.

GARRIGUE, Anne. « La fin du socialisme à la japonaise », in (sous la direction de) BOUGON, Yves et al. *Asie, les nouvelles règles du jeu*, Arles, éditions Philippe Picquier, 1999, p. 217-242.

GAUTHIER, Fernand. « L'avenir du modèle québécois de développement économique », p.11-60, in *L'urgence d'agir : Une économie interpellée par la mondialisation*, Sainte-Foy, L'Observatoire du Québec, 2002.

GAUTIÉ, Jérôme. « Protection de l'emploi : de la dérégulation à la flexicurité », in *Problèmes économiques*, no. 2.879, 6 juillet 2005, p. 11-19.

GAUVREAU, Michael. *The Catholic Origins of Quebec's Quiet Revolution*, McGill-Queen's University Press, 2005.

GAZIER, Bernard. « Le rebond du modèle suédois », in *Alternatives économiques*, no. 204, juin 2002, p. 18.

GEHRKE, Ingmar. « Valeur actionnariale : le "rattrapage" allemand », in PLIHON, Dominique et Olivier POUSSART (sous la direction de) *La montée en puissance des fonds d'investissement, quels enjeux pour les entreprises ?* Paris, La Documentation française, 2002.

GELLATLY, Guy. « Croissance de la productivité au niveau provincial, 1997 à 2005 », in *La revue canadienne de productivité*, vol. 2007, no. 7, janvier 2007, p. 1-15.

GÉNÉREUX, Jacques. *Une raison d'espérer*, Paris, Plon, 1997.

GÉNÉREUX, Jacques. *Introduction à la politique économique*, Paris, Seuil, 1999.

GÉNÉREUX, Jacques. « Les vrais lois de l'économie : L'État ne fait pas le bonheur » in *Alternatives économiques*, no. 188, janvier 2001, p. 78-80.

GÉNÉREUX, Jacques. « Les vrais lois de l'économie : La loi des rendements croissants » in *Alternatives économiques*, no. 200, février 2002a, p. 80-82.

GÉNÉREUX, Jacques « Les vrais lois de l'économie : Laisser faire ou laisser passer, il faut choisir » in *Alternatives économiques*, no. 201, mars 2002b, p. 62-64.

GÉNÉREUX, Jacques « Les vrais lois de l'économie : Plus on partage le gâteau, plus il devient gros » in *Alternatives économiques*, no. 202, avril 2002c, p. 78-80.

GÉNÉREUX, Jacques « Les vrais lois de l'économie : Le salaire n'est pas l'ennemi de l'emploi » in *Alternatives économiques*, no. 203, mai 2002d, p. 76-78.

GEOFFRION, Patrice. « La Japon, un malade très compétitif », in *Sociétal*, no. 42, 4^e trimestre, 2003, p. 32-35.

GEORGE, Susan. « Oui, l'Europe est le recours du monde », in *Le Nouvel Observateur*, 12 février 2004.

GERBIER, Bernard. « Les États-Unis happés par l'hégémonisme » in *Économie et Politique*, juillet-août 1999, p. 43-46.

GETMAN, Julius et Ray MARSHALL: « Industrial Relations in Transition: The Paper Industry Example ». *Yale Law Journal*, juin 1993, 1804-1894.

GHEMAWAT, Pankaj. « Semiglobalization and International Business Strategy », in *Journal of International Business Studies*, vol. 34, no. 2, mars 2003, p. 138-152.

GHEMAWAT, Pankaj. « Why the World Isn't Flat », in *Foreign Policy*, no. 159, mars/avril 2007, p. 54-60.

GIDDENS, Anthony. *The Third Way*. Londres, Polity Press, 1998.

GIDDENS, Anthony. « Pour ou contre la mondialisation? » in *La Presse*, 27 mai 2000, B1

GIDDENS, Anthony. « You Need Greater Equality to Achieve More Social Mobility », in *The Guardian*, Londres, 24 mai 2007.

GILPIN, Robert. *The Challenge of Global Capitalism : The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, 2000.

GILPIN, Robert. « The Rise of American Hegemony », in (sous la direction de) O'BRIEN Patrick Karl et Armand CLESSE. *Two Hegemonies : Britain 1846-1914 and the United States 1941-2001*. Aldershot, Ashgate Publishing, 2002, p. 165-182.

GINDIN, Sam et Jim STANFORD. « Canadian Labor and the Political Economy of Transformation », in Wallace CLEMENT et Leah F. VASKO (sous la direction de) *Changing Canada : Political Economy as Transformation*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, 2003, p. 422-442.

GIRAUD, Jean-Noël. « Mondialisation, emploi et inégalités » in CORDELLIER, Serge et Fabienne DOTAUT (sous la direction de) *Mondialisation : au-delà des mythes*, Paris, Éditions La Découverte, 1997, p. 101-118.

GLIMSTEDT, Henrik, William LAZONICK et Hao XIE. « The Evolution and Allocation of Employee Stock Options : Adapting US-Style Compensation to the Swedish Business Model », in *European Management Review*, vol. 3, no. 3, 2006, p. 156-176.

GODBOUT, Luc et Suzie ST-CERNY. *La charge fiscale nette des particuliers au Québec et dans les pays du G7 : Le Québec est en excellente position et maintes fois champion des réductions fiscales !*, Sherbrooke, Chaire de recherche en fiscalité et en politiques publiques de l'Université de Sherbrooke, Document de travail 2008-05, janvier 2008.

GODECHOT, Olivier. *Les traders : Essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, La Découverte, 2005.

GODLEY, Wynne et Alex IZURIETA. « Etats-Unis : fragilités de la reprise économique », in *Problèmes économiques*, no. 2.861, 27 octobre 2004, p. 2-7.

GOLDBERG, Gertrude Schaffner et Sheila D. Collins. *Washington's New Poor Law : Welfare Reform and the Roads Not Taken, 1935 to the Present*. New York, Apex press, 2000.

GOLDFARB, Danielle. *Too Many Eggs in One Basket ? Evaluating Canada's Need to Diversify Trade*, Toronto, C.D. Howe Institute Commentary, no. 236, juillet 2006.

GOLUB, Philip S. « Retour de l'Asie sur la scène mondiale », in *Le Monde diplomatique*, octobre 2004, p. 18-19.

GOMEZ, Rafael et Morley GUNDERSON. « L'intégration des marchés du travail en Amérique du Nord », in George HOBERG (sous la direction de) *La capacité de choisir : le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, 2002, p. 119-144.

GORDON Colin. « Why No Corporatism in the United States? Business Disorganisation and its Consequences », in *Business and Economic History*, vol. 27, no. 1, automne 1998, p. 29-47.

GORDON, David M. *Fat and Mean: The Corporate Squeezing of Working Americans and the Myth of Managerial Downsizing*, New York, Free Press, 1996.

GORDON, Robert. « U.S. Economic Growth Since 1870: One Big Wave ? », in *American Economic Review*, vol. 89, no. 2, 1999, p. 123-128.

GORDON, Robert. *Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier*. Northwestern University et NBER, Paper prepared for Economic History Workshop, Northwestern University, 17 octobre 2002.

GORNICK, Janet C. « Cancel the Funeral: Reports of the Death of the European Welfare State Are Premature » in *Dissent*, vol. 48, no. 204, été 2001, p. 13-17.

GOUGH, Ian. « Les différents modèles de protection sociale dans le monde », p. 79-87 in Bruno PALIER et Louis-Charles VIOSSAT (sous la direction de) *Politiques sociales et mondialisation*, Paris, Éditions Futuribles, 2001.

GOULD, Erica R. et Stephen D. KRASNER. « Germany and Japan : Binding Versus Autonomy », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 51-88.

GOW, James Iain. « Quebec's Distinctiveness and its Impact on Institutions », in BOURGAULT, Jacques, Maurice DEMERS et Cynthia WILLIAMS. « Public Administration and Public Management: Experiences in Canada », Sainte-Foy, Publications du Québec, 1997, p. 246-257.

GRAEFE, Peter. « The High Value-Added, Low-Wage Model: Progressive Competitiveness in Québec from Bourassa to Bouchard », in *Studies in Political Economy*, no. 61, 2000, p. 5-29.

GRAEFE, Peter. « Nationalisme et compétitivité: Le Québec peut-il gagner si les Québécois perdent ? » in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003 p. 481-504.

GRAEFE, Peter. « The Québec Patronat Proposing a Neo-Liberal Political Economy After All », in *The Canadian Review of Sociology and Anthropology*, vol. 41, no. 2, mai 2004, p. 171-194.

GRANT, Michel et Benoît LÉVESQUE. « Aperçu des principales transformations des rapports du travail dans les entreprises : le cas québécois » in GRANT, Michel, Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (sous la direction de). *Nouvelles formes d'organisation du travail : études de cas et analyses comparatives*, Paris, L'Harmattan, 1997.

GRANT, Michel. *Quebec: Towards a New Social Contract? From Confrontation to Mutual Gains*, UQAM, première version, 1998.

GRANT, Wyn. « Introduction: What is Corporatism ? » in Wyn GRANT (sous la direction de) *The Political Economy of Tripartism*, New York, St-Martin's Press, 1985.

GRÉGOIRE, Isabelle. « Québec : Le pouvoir communautaire », in *L'Express*, 13 décembre 2004.

GRAHAM, Carol, Robert E. LI et Sandip SUKHTANKAR. « The Bigger They Are, The Harder They Fall: An Estimate of The Costs of The Crisis in Corporate Governance », Washington, *The Brookings Institution*, 31 juillet 2002;

GRAZ, Jean-Christophe. « Qui gouverne le capitalisme », in *Alternatives économiques*, no. hors-série « Le capitalisme », 3^e trimestre 2005, p. 52-55.

GRÉAU, Jean-Luc. *Le capitalisme malade de sa finance*. Paris, Gallimard, 1998.

GRÉAU, Jean-Luc. « Les contradictions de l'empire » in *Le Débat*, no. 123, janvier/février 2003, p. 32-47.

GREIDER, William. « The End of Empire », in *The Nation*, 23 septembre 2002.

GROENEWEGEN, John. « Institutions of Capitalism: American, European, and Japanese Systems Compared », in *Journal of Economic Issues*, vol. 31, no. 2, juin 1997, p. 332-346.

GROSSER, Pierre. « Etats-Unis : Une étrange relation aux autres » in *Alternatives internationales*, no. 1, mars 2002, p. 42-45.

GRUNAU, Steve. *Nourrir le dragon: les exportateurs canadiens et la prospérité chinoise*. Ottawa, Statistique Canada, série Analyses en bref, no. catalogue 11-621-MIF2006037, mars 2006.

GUAY, Alain et Nicolas MARCEAU (2004). « Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2005*, Montréal, Éditions Fides, p. 66-83.

GUAY, Jean-Herman. « Le patronat québécois, 1988-1998 », in Robert BOILY (sous la direction de) *L'année politique au Québec, 1997-1998*, Presses de l'Université de Montréal, 1999.

GUELLEC, Dominique. « Croissance mondiale: les nouvelles perspectives » p. 163-170 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.

GUÉNAIRE, Michel. « L'avenir des hommes du capitalisme », in *Le Débat*, no. 136, septembre/octobre 2005, p. 121-123.

GUIEZE, Jean-Loïc et Anne-Valérie HERMEZ. « Japon et Allemagne : deux poids, deux mesures », in *Conjoncture*, Paris, Banque PNB-Paribas, septembre 2003, p. 20-31.

GUILHON, Bernard. *Les firmes globales*, Paris, Economica, 1998.

GUIO, Luigi, Paolo SAPIENZA et Luigi ZINGALES. *Cultural Biases In Economic Exchanges*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, working Paper no. 11005, mai 2005.

GUNDER FRANK, André. « A Theoretical Introduction to 5000 Years of World System History », in *Review*, printemps 1990.

HABER, Daniel et Jean MANDELBAUM. *La revanche du monde chinois?*, Paris, Économica, 1999.

HACKER, Jacob S. *The Divided Welfare State: The Battle Over Public and Private Social Benefits in the United States*, Cambridge University Press, 2002.

HAKIM, Peter. « Is Washington Losing Latin America ? », in *Foreign Affairs*, vol. 85, no. 1, janvier/février 2006, p. 39-53.

HALIMI, Serge. « Le petit peuple de George W. Bush », in *Le Monde diplomatique*, octobre 2004, p. 1 ; 22-23.

HALIMI, Serge. « Les recettes idéologiques du président Sarkozy », in *Le Monde diplomatique*, no. 639, juin 2007, p. 1; 8-9.

HALL, Peter A. et David SOSKICE. « An Introduction to Varieties of Capitalism », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001, p. 2-68.

HALL, Peter A. « Globalization and Economic Adjustment in Germany », in (sous la direction de) J. Rogers HOLLINGSWORTH, Karl MÜLLER, et Ellen Jane HOLLINGSWORTH. *Advancing Socio-Economics: An Institutionalist Perspective*, Lanham, Massachussets, Rowman & Littlefield, 2002, p. 253-276.

HALL, Peter A. « Danish Capitalism in a Comparative Perspective », in John A. CAMPBELL, John A. HALL et Ove K. PEDERSEN. *National Identity and the Varieties of Capitalism*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, 2006, p. 440-452.

HANCKÉ, Bob. « Varieties of Capitalism Revisited: Globalization and Comparative Institutional Advantage » in *La lettre de la regulation*, no. 30, septembre 1999, p. 1-4.

HANCKÉ, Bob. « Revisiting the French Model: Coordination and Restructuring in French Industry », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001, p. 307-334.

HANIN, Frédéric. *Fonds de pension du secteur public et modèles de développement au Canada*, Montréal, Cahiers du CRISES, no. ET0506, avril 2005.

HARBULOT, Christian. « La légitimité du patriotisme économique », in *Problèmes économiques*, no. 2. 903, 5 juillet 2006, p. 5-8.

HARNEY, Alexandra. *The China Price: The True Cost of Chinese Competitive Advantage*, New York, The Penguin Press, 2008.

HARRISON, Bennett. « Don't Blame Technology This Time », in *MIT's Technology Review*, juillet 1997, p. 62.

HART, Robert A. et Seichi KAWASAKI. *Work and Pay in Japan*. Cambridge University Press, 1999.

HARTMANN, Thom. *Unequal Protection: The Rise of Corporate Dominance and the Theft of Human Rights*, New York, Rodale Press, 2002.

HASELER, Stephen. *The Super-Rich : The Unjust World of Global Capitalism*. Londres, Macmillan Press, 2000.

HATEM, Fabrice. « Quand l'Europe mène la danse: voyage au coeur des entreprises sans frontières » in *Le Nouvel économiste*, 1er juin 2001, p. 106-108.

HATTEMER-LEFÈVRE, Sylvie. « Ces entreprises qui se moquent de la France », in *Le Nouvel économiste*, 31 mai-15 juin 2000, p. 52-55.

HAWLEY, James P. et Andrew T. WILLIAMS. *Corporate Governance in the United States: The Rise of Fiduciary Capitalism. A Review of the Literature*. Texte consultatif pour l'OCDE, Paris, 1996.

HEATH, Joseph. *The Efficient Society*, Toronto, Penguin Books, 2001.

HEBB, Tessa. « The Challenge of Labor's Capital Strategy », in FUNG, Archon, Leo W. GERARD, Tessa HEBB et Joel ROGERS (sous la direction de). *Working Capital: The Power of Labor's Pensions*, ILR Press, 2001, p. 1-12.

HEBB, Tessa et David MACKENZIE. « Canadian Labour Sponsored Funds : A Model For U.S Economically Targeted Investments », p. 128-157 in FUNG, Archon, Leo W. GERARD, Tessa HEBB et Joel ROGERS (sous la direction de). *Working Capital: The Power of Labor's Pensions*, ILR Press, 2001.

HELBLING, Thomas, Dalia HAKURA et Xavier DEBRUN. « Fostering Structural Reforms in Industrial Countries », in Fonds Monétaire international. *World Economic Outlook*, printemps 2004, Washington, p. 103-146.

HELLIWELL, John F. Frank C. LEE et Hans MESSINGER. « Les effets du libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial », in George HOBERG (sous la direction de) *La capacité de choisir : le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, 2002, p. 24-57.

HELLIWELL, John. *Globalization: Myths, Facts, and Consequences*. Toronto, C.D. Howe Institute Benefactors Lecture, 2000.

HENRIOT, Alain. « La fin de 'l'exception allemande' : une source de renouveau ? », in Christian de BOISSIEU (sous la direction de) *Les mutations de l'économie mondiale*, Paris, Economica, 2000, p. 239-256.

HENRY, Gérard Marie. *Les Marchés financiers*, Paris, Armand Colin, 1999.

HENWOOD, Doug. *Wall Street: How it Works and for Whom*. New York, Verso Books, 1997

HENWOOD, Doug. « The New Economy and The Speculative Bubble » in *Monthly Review*, avril 2001.

HENWOOD, Doug. *After the New Economy*, New York, The New Press, 2003.

HERTZ, Tom. *Understanding Mobility in America*, Washington, Center for American Progress, 26 avril 2006.

HILBELING, Thomas, Dalia HAKURA et Xavier DEBRUN. « Fostering Structural Reforms in Industrial Countries », in *World Economic Outlook*, Washington, Fonds Monétaire international, avril 2004, p. 103-146.

HOANG-NGOC, Liêm. *Politiques économiques*, Paris, Montchrestien, 2001.

HOBERG, George, Keith BANTING et Richard SIMEON. « Le Canada et la politique d'autonomie dans le contexte de la mondialisation », in George HOBERG (sous la direction de) *La capacité de choisir : le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, 2002, p. 277-325.

HOCHRAICH, Diana. « La croissance chinoise au péril des contraintes financières », in BOISSOU, Jean-Marie, Dina HOCHRAICH et Christian MILELLI (sous la direction de). *Après la crise: Les économies asiatiques face aux défis de la mondialisation*, Paris, Éditions Karthala, 2003, p. 117-136.

HODGSON, Geoffrey M. « Institutional Blindness in Modern Economics », in (sous la direction de) J. Rogers HOLLINGSWORTH, Karl MÜLLER, et Ellen Jane HOLLINGSWORTH. *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, Lanham, Massachussets, Rowman & Littlefield, 2002, p.147-172.

HOFFMAN, Jonathan. « German Thatcherism: The Structural and Historic Limits to Making Germany More 'Anglo-Saxon' », in *The International Economy*, vol. 19, no. 1, hiver 2005, p. 28-32.

HOLLAND, Tom. « Payback Time », in *Foreign Policy*, no. 132, septembre/octobre 2002, p. 70-71.

HOLLINGSWORTH, J. Rogers. « L'imbrication du capitalisme américain dans les institutions » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p. 179-199.

HOLLINGSWORTH, J. Rogers. « Continuities and Change in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States », in BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH (sous la direction de) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press, 1997, pp.265-309.

HOWARD, Dick. *Aux origines de la pensée politique américain*, Paris, éditions Buchet-Chastel, 2004.

HOWELLS, Jeremy. « Regional Systems of Innovation? » p. 67-93, in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS, et Jonathan MICHIE. *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge University Press, 1999.

HU, Yao-Su. « Global or Stateless Corporations Are National Firms with International Operations » in *California Management Review*, no. 34, no. 2, hiver 1992, p. 107-126.

HUGON, Philippe. *Economie politique internationale et mondialisation*, Economica, Paris, 1997.

HUTCHISON, Michael M., Takahoshi ITO, et Frank WESTERMANN. *The Great Japanese Stagnation: Financial and Monetary Lessons For Industrial Countries*, The MIT Press, 2006.

HUNTINGTON, Samuel. « Political Modernization : America Versus Europe », in *World Politics*, (1966) 18, p. 378-414.

HUNTINGTON, Samuel. *Le choc des civilisations*, Paris, Éditions Odile Jacob, 1997

IMBEAU, Louis M. et Mélisa LECLERC. « L'élimination du déficit budgétaire au Québec : Contexte et réalisation d'un engagement électoral » in François PATRY (sous la direction de) *Le Parti Québécois : Bilan des engagements électoraux : 1994-2000*, Presse de l'Université Laval, 2002.

Ontario Institute for Competitiveness and Prosperity. *Prosperity, inequality, and poverty*. Working paper 10, Toronto, septembre 2007.

IRWIN, Douglas. *Free Trade Under Fire*, Princeton University Press, 2002.

IVKOVICH, Zoran et Scott WEISBENNER. « Local Does as Local Is: Information Content of the Geography of Individual Investors' Common Stock Investments », in *The Journal of Finance*, vol. 60, no. 1, février 2005, p. 267-306.

ISAHY, Yamada. « Faire passer la création d'emploi avant la stabilité » in *Problèmes économiques*, no. 2.796, 12 février 2003, p. 19-22.

IZRAELEWICZ, Erik. *Le capitalisme zinzin*, Paris, Grasset, 1999.

JACKSON, Andrew. *Why the Big Idea is a Bad Idea: A Critical Perspective on Deeper Economic Integration with the United States*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives, juin 2003.

JACKSON, Andrew. « The Case Against More Corporate Tax Cuts », in *Behind the Numbers : Economic Facts, Figures and Analysis*, vol. 7, no. 3, p. 1-6, Canadian Center for Policy Alternatives, 29 avril 2005.

JACKSON, Gregory. « Corporate Governance in Germany and Japan: Liberalizing Pressures and Responses During the 1990s », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 261-305.

JACKSON, Gregory et Masahiko AOKI. *Understanding an Emergent Diversity of Corporate Governance and Organizational Architecture: An Essentiality-based Approach*, unpublished paper, août 2007.

JACOBS, David. « Labor and Social Legislation in the United States: Business Obstructionism and Accommodation », in *Labor Studies Journal*, été 1998, p. 52-71.

JACOBY, Sanford M. « American Exceptionalism Revisited: The Importance of Management », in Sanford JACOBY (sous la direction de) *Masters to Managers : Historical and Comparative Perspectives on American Employers*, New York, Columbia University Press, 1991, p. 173-200.

JACOBY, Sanford M. « Downsizing in the Past », in *Challenge*, vol. 41, no. 3, mai/juin 1998, p. 100-113.

JACOBY, Sanford M. « Corporate Governance in Comparative Perspective: Prospects for Convergence », in *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 22, no. 1, janvier 2002, p. 5-32.

JACOBY, Sanford M. « Les recettes inattendues de la reprise japonaise », in *Le Monde diplomatique*, mai 2006, p. 1 ; 18.

JALETTE, Patrice. *La sous-traitance dans le secteur manufacturier : une comparaison Québec-Ontario*, Rapport de recherche, École des relations industrielles, Université de Montréal, octobre 2003.

JALETTE, Patrice et Robert HEBDON. *Répartition public-privé dans les prestations des services municipaux au Canada et au Québec : comparaison avec les États-Unis et impacts sur les syndicats*, communication présentée au Congrès de l'ACFAS, 2005.

JANSEN, Marion et Eddy LEE. *Commerce et emploi: Un défi pour la recherche en matière de politiques*, étude conjointe du Bureau international du travail et du secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce, Genève, 2007.

JARRETT, Peter. « Balance courante américaine: s'attaquer au déficit », in *L'Observateur de l'OCDE*, juin 2006.

JEANCOURT-GAGLIANI, Antoine et Philippe TRAINAR. « La mondialisation et la lutte contre la pauvreté », in *Commentaire*, automne 2003, vol. 26, no. 103, p. 563-577.

JEFFERS, Esther. « La place de l'Europe dans la valorisation mondiale des capitaux de placement financier », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004, p. 146-170.

JENSON, Jane et Philippe POCHET. *Employment and Social Policy Since Maastricht: Standing Up to the European Monetary Union*, Montréal, Institut d'Études européennes, Research Paper 06/02, décembre 2002.

JÉROME-FORGET, Monique. « S'ajuster au vent de la concurrence et de la modernité » dans Yves Bélanger, Robert Comeau et Céline Métivier (sous la direction de), *La Révolution Tranquille 40 ans plus tard: un bilan* (Montréal: VLB, 2000), p. 199-204.

JESSOP, Bob. « Post-Fordism and the State », in AMIN, Ash: *Post-Fordism: A Reader*, Blackwell, Oxford et Cambridge, 1997, p.251-279.

JOBIN, Paul. « Le monde ouvrier: les mains laborieuses, du transistor au portable », in BOUISSOU, Jean-Marie (sous la direction de) *Le Japon contemporain*, Paris, Fayard, 2007, p. 285-3006.

JOHNSON, Andrew F. « Toward a Corporatist Labour Market in Québec » p. 252-267 in Andrew F. Johnson, Stephen McBride et Patrick J. Smith (sous la direction de) *The Political Economy of Social Welfare and Labour Markets in Canada*, University of Toronto Press, 1994.

JOHNSON, Chalmers. « Cinquante années de subordination », in *Le Monde diplomatique*, mars 2002.

JOHNSON, Simon. « The Rise of Sovereign Wealth Funds », in *Finance & Development*, vol. 44, no. 3, septembre 2007, p. 56-57.

JULIEN, Pierre-André. « Le mythe de l'entrepreneurship contre l'État », in *Le Devoir*, 26 juin 2003, p. A7.

JULLIARD, Jacques. « Naissance d'un contre-pouvoir », in *Le Nouvel Observateur*, 7 février 2002, p. 27.

JURGENS, Ulrich. « Transformation and Interaction: Japanese, U.S., and German Production Models in the 1990s », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 212-239.

KAGAN, Robert. *Of Paradise and Power: America Versus Europe in The New World Order*, Knopf, 2003

KAGAN, Robert. « The End of the End of History: Why the Twenty-First Century Will Look a Lot Like the Nineteenth », in *The New Republic*, 23 avril 2008.

KAHNEMAN, Daniel et Amos TVERSKY. « Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model », in *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1991), 1039-1061.

KALFF, Donald. *L'entreprise européenne: la fin du modèle américain*, Paris, Vuibert, 2005.

KANEKO, Masaru. « Égalité et inégalités dans la société japonaise d'après-guerre », BOUISSOU, Jean-Marie (sous la direction de) *Le Japon contemporain*, Paris, Fayard, 2007, p. 265-280.

KATZENSTEIN, Peter J. *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca, Cornell University Press, 1985.

KATZENSTEIN, Peter J. « Regional States: Japan in Asia, Germany in Europe », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 89-114.

KEATING, Michael. *Nations Against the State: The New Politics of Nationalism in Quebec, Catalonia and Scotland*, New York, St. Martin's Press, 1996.

KEATING, Michael. « Nations sans État ou États régionaux ? Le débat sur la territorialité et le pouvoir à l'heure de la mondialisation », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003, p. 439-454.

KEIZER, Bernard et Laurent KENIGSWALD. *La triade économique et financière: Amérique du Nord, Asie de l'Est et Europe de l'Ouest*, Paris, Éditions du Seuil, 1996.

KELLY, Richard. « The Illusion of Withering Wages », in *TD Economics Special Report*, Banque Toronto-Dominion, septembre 2007.

KENNEDY, Paul M. *The Rise and Fall of Great Powers, Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987.

KENT, Tom. « A Route For The Third Way » in *Options Politiques*, vol. 20, no.1, janvier/février 1999, p. 19-22.

KEOHANE, Robert O. *Anti-Americanism in World Politics*, Cornell University Press, 2006.

KESSELMAN, Jonathan. *Choices: Tax Design for a Northern Tiger*. Montréal, Institut de recherche sur les politiques publiques, mars 2004.

KESTER, W. Carl. « American and Japanese Corporate Governance: Convergence to Best Practices ? » p. 107-137 in BERGER, Suzanne et Ronald DORE. *National Diversity and Global Capitalism*, Cornell University Press, 1996.

KHEIRIDDIN, Tasha. *Fiscalité et rôle de l'État: Un bilan sommaire du gouvernement Charest*, Les Notes économique de l'Institut économique de Montréal, septembre 2006.

KHO, Bong-Chan, René M. SULZ et Francis E. WARNOCK. *Financial Globalization, Governance and the Evolution of the Home Bias*, Cambridge, NBER Working Paper Series, wp 12384, juillet 2006.

KHOZAYA, Norma. « La pauvreté relative des Québécois », *Les notes économiques de l'Institut économique de Montréal*, mai 2006.

KISSINGER, Henry A. « How the US Is Wasting Its Global Predominance ». in *Los Angeles Times*, 9 janvier 2000, p.2.

KISSINGER, Henry A., Lawrence H. SUMMERS et Charles A. KUPCHAN. *Renewing the Atlantic Partnership*, Washington, Council on Foreign Relations, 2004.

KITSCHOLT, Herbert. « Competitive Party Democracy and Political-Economic Reform in Germany and Japan : Do Party Systems Make a Difference ? », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 334-363.

KITSON, Michael et Jonathan MICHIE. « The Political Economy of Globalization » in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999, p. 163-184.

KLASSEN, Thomas R. et Steffen G. SCHNEIDER. « Similar Challenges and Different Solutions: Reforming Labor Markets in Germany and Canada During the 1990s » in *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, vol. 28, no. 1, mars 2002, p. 51-69.

KLASSEN, Thomas R. et Steffen G. SCHNEIDER. *Decentralization and the Status Quo in Ontario and Bavaria: Variations in Active Labour Market Policy Reform in Subnational Jurisdictions of Canada and Germany*, paper presented at the annual meeting of the Canadian Political Science Association, Halifax, 1er juin 2003.

KLEIN, Naomi. *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Londres, Penguin Press, 2007.

KLUTH, Michael F. et Jorn B. ANDERSEN. « Globalisation and Financial Diversity: The Making of Venture Capital Markets in France, Germany and UK » in ARCHIBUGI, Daniele, HOWELLS, Jeremy et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999, p.120-138.

KNEEBONE, Ronald. « Élaborer une politique macroéconomique dans une Amérique du Nord intégrée », in George HOBERG (sous la direction de) *La capacité de choisir : le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Les Presses de l'Université de Montréal, 2002, p.73-118.

KOCHAN, Thomas. « Reconstructing the Social Contract in Employment Relations » in (sous la direction de) Ray MARSHALL. *Back to Shared Prosperity: The Growing Inequality of Wealth and Income in America*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe, 2000, p. 323-331.

KOCHIRO, Kazutoshi. « Organisation du travail et flexibilité interne dans les relations professionnelles au Japon », p. 712-736 in THWAITES, James. *Mondialisation : origines, développement et effets*. Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval, 2000.

KOENIG, Evan F. « Etats-Unis : une politique monétaire trop accommodante », in *Problèmes économiques*, no. 2.861, 27 octobre 2004, p. 18-26.

KOGUT, Bruce. « What Makes a Global Company? » in *Harvard Business Review*, vol. 77, no. 1, janvier 1999, p. 165-170.

KOGUT, Bruce et Gordon WALKER. « The Small World of Germany and the Durability of National Networks », in *American Sociological Review*, vol. 66, no. 5, automne 2001, p. 317-335.

KOGUT, Bruce et Gordon WALKER. « Restructuration ou disintegration? Le réseau des firmes allemandes se réorganise », in *Problèmes économiques*, no. 2853, 9 juin 2004, p. 21-27.

KONO, Daniel. « Optimal Obfuscation : Democracy and Trade Policy Transparency », in *American Political Science Review*, vol. 100, no. 3, août 2006.

KRAUTHAMMER, Charles. « The Unipolar Moment », in *Foreign Affairs*, vol. 70, no. 5, hiver 1990/1991, p. 23-33

KREHMEYER, Dean et Matthew ORSAGH. *Breaking the Short-Term Cycle: Discussion on How Corporate Leaders, Asset Managers, Investors and Analysts Can Refocus on Long-Term Value*, Proceedings of the CFA Centre for Financial Markets Integrity and the Business Roundtable on Corporate Ethics Symposium Series on Short-Termism, University of Virginia Darden School of Business, juillet 2006.

KRISTENSEN, Peer Hull. « Business Systems in the Age of the 'New Economy': Denmark facing the Challenge », in CAMPBELL, John A. HALL et Ove K. PEDERSEN. *National Identity and the Varieties of Capitalism*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 2006p. 295-320.

KRUGMAN, Paul. « The Myth of Asia's Miracle », in *Foreign Affairs*, vol. 73, no. 6, novembre/décembre 1994, p. 62-78.

- KRUGMAN, Paul: *Pop Internationalism*. Cambridge, MIT Press, 1996.
- KRUGMAN, Paul. « America the Boastful », *Foreign Affairs*, vol. 77, no. 3, mai-juin 1998, pp. 32-45.
- KRUGMAN, Paul. *The Return of Depression Economics*, New York, W.W. Norton, 1999.
- KRUGMAN, Paul. « The Chinese Connection », in *New York Times*, 20 mai 2005.
- KRUGMAN, Paul. *The Conscience of a Liberal*, W.W. Norton, 2007.
- KRUMM, Kathie et Homie KHARAS (sous la direction de). *East Asia Integrates : A Trade Policy Agenda for Shared Growth*, Washington, Banque mondiale, 2003.
- KUMAR, Pradeep. « Canadian Labour's Response to Work Reorganization », Kingston, Queen's University, Industrial Relations Centre, 1993.
- KUPCHAN, Charles A. *Comment l'Europe va sauver l'Amérique*, Paris, Éditions Saint-Simon, 2004.
- KUTTNER, Kenneth N. et Adam S. POSEN. *Passive Savers and Fiscal Policy Effectiveness in Japan*, Washington, Institute for International Economics, Working paper 02-2, 2002.
- KUTTNER, Robert. « Today's Markets Need a Whole New Set of Rules », in *Business Week*, 29 juillet 2002, p. 26.
- KUTTNER, Robert. «What's Really Feeding The Trade Deficit», in *Business Week*, 29 décembre 2003.
- LABORDE, David et Lionel FONTAGNÉ. « Doha : les raisons d'un échec », in *Problèmes économiques*, no. 2.915, 17 janvier 2007, p. 12-15.
- LACHAPELLE, Guy, Gérald BERNIER, Daniel SALÉE et Luc BERNIER. *Québec Democracy : Structures, Processes and Policies*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson, 1993.
- LACHAPELLE, Guy et Pierre P. TREMBLAY. *Le Contribuable, héros ou malfaiteur?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1996.
- LACHAPELLE, Guy. « Quid du modèle québécois? », in *Le Devoir*, 11 juin 1999, p. A 9.
- LACHAPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN. « Pourquoi les régions font-elles des relations internationales? » in LACHAPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de) *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Presses de l'Université Laval, 2004.

LACHAPELLE, Guy. « Identité, intégration et émergence d'économies identitaires : le cas du Québec comparé à l'Écosse, au pays de Galles et à la Catalogne », in LACHAPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de) *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Presses de l'Université Laval, 2004, p. 139-162.

LACOMBE, Sylvie. « Exposé sur le corporatisme », in Gilles GAGNÉ (sous la direction de) *L'antilibéralisme au Québec au XXe siècle*, éditions Nota bene, 2003, p. 41-51.

LACOSTE, Yves. « Mondialisation et géopolitique », in *Hérodote*, 1er trimestre 2003, p. 3-7.

LACZKO, Leslie S. « Inégalités et État-providence: le Québec, le Canada et le monde », in *Recherches sociographiques*, nos. 2-3, 1998.

LAFARGUE, François. « La Chine en Amérique latine », in *Problèmes économiques*, no. 2.296, 20 juin 2007, p. 27-31.

LAFAY, Gérard, Colette HERZOG, Michel FREUDENBERG et Denis UNAL-KESENCI. *Nations et mondialisation*. Paris, Économica, 1999.

LAFORÉST, Guy. « Avoir l'audace de transformer ce qui doit l'être » in *Le Devoir*, 6 novembre 2002, p. A9.

LAGANE, Guillaume. « L'économie britannique, un modèle pour l'Europe? », in *Problèmes économiques*, no. 2.910, 11 novembre 2006, p. 38-43.

LAÏDI, Zaki. *Géopolitique du sens*, Paris, Desclée de Brouwer, 1998.

LAÏDI, Zaki. « Mais où est donc passée l'hyperpuissance ? » in *Le Devoir*, 3 novembre 2001, p. B 12.

LAÏDI, Zaki. « La crise de la 'gouvernance' mondiale », in *Le Devoir*, 2 juin 2003a, p. A 7.

LAÏDI, Zaki. « Faut-il brûler l'OMC ? » in *Le Devoir*, 8 septembre 2003b.

LALIBERTÉ, Pierre. « L'impact économique de l'action des fonds syndicaux de capital-risque: une étude de cas au Québec », in *Revue internationale du travail*, 1998, no.1, vol. 137, p. 53-68.

LALLEMANT, Michel. « La construction sociale de l'échange », p. 107-113 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.

LALLEMENT, Rémi et Henrik UTTEWERDE. « Le 'modèle' allemand à l'épreuve de l'investissement international » in Yves SAILLARD (sous la direction de) *Globalisation, spécificités et autonomie*, Toulouse, Octarès, 1999, p. 149-163.

LALLEMENT, Rémi. « Investissements, spécialisation et commerce extérieur : une symbiose réussie », in *Problèmes économiques*, no. 2.921, 11 avril 2007, p. 18-24.

LAMARCHE, Lucie. « L'État désétatisé et ses fonctions sociales : éléments de réflexion » in Sylvie PAQUEROT (sous la direction de) *L'État aux orties? Mondialisation de l'économie et rôle de l'État*, Montréal, Éditions Écosociété, 1996, p. 124-132.

LAMARRE, Jean. *Le devenir de la nation québécoise selon Maurice Séguin, Guy Frégault et Michel Brunet (1944-1969)*, Sillery, Les éditions du Septentrion, 1993.

LAMMERT, Christian. *Modern Welfare States Under Pressure : Determinants of Tax Policy in a Globalizing World*, Montréal, Institut de Recherche en Politiques publiques, Working paper series, no. 2004-01, février 2004.

LAMOUREUX, Diane. « Les possibles de Marcel Rioux », in *Le Devoir*, 15 août 2005.

LANDRY, Bernard. *Regard sur les enjeux économiques du Québec*, Parti Québécois, novembre 2004.

LANGLOIS, Richard. « À la porte du bunker, déjà dans le cirque », in Jean-Marc Pottie (sous la direction de) *À droite toute ! Le programmes de l'ADQ expliqué*, Montréal, Hurtubise HMH, 2003, p. 55-72).

LAPOINTE, Paul-André. « La CSN et la démocratie au travail : de l'exclusion à la participation » in BÉLANGER, Yves et Robert COMEAU (sous la direction de) *La CSN : 75 ans d'action syndicale et sociale*. Ste-Foy, Presses de l'Université du Québec. 1998.

LAPOINTE, Paul-André. « Tensions et paradoxes liées à la prééminence de la participation et du partenariat », in Paul-André LAPOINTE et Guy BELLEMARRE (sous la direction de) *Innovations sociales dans le travail et l'emploi: Recherches empiriques*, Québec, Presses de l'Université Laval, 2006, p. 131-162.

LAPOINTE, Paul-André, Guy CUCUMEL, Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE. « Du fordisme au post-fordisme? Portrait des innovations sociales dans les usines syndiquées du Québec », in Paul-André LAPOINTE et Guy BELLEMARRE (sous la direction de) *Innovations sociales dans le travail et l'emploi: Recherches empiriques*, Québec, Presses de l'Université Laval, 2006, p. 11-60.

LARCHE, Jean-Pierre et François LAMARCHE. « Le deuxième front raconté par Pierre Vadeboncoeur », in *Perspectives CSN*, novembre/décembre 2003.

LAROSE, Gérald. « Vers le forum des générations du gouvernement Charest : Un artifice, au mieux une régression », in *Le Devoir*, 9 octobre 2004a, p. B 5.

LAROSE, Gérald. « Une 'conception délirante' de la démocratie », in *La Presse*, 1^{er} novembre 2004b, p. A14.

LATOUCHE, Daniel. « Le Canada à l'heure de la globalisation et de l'incertitude », in Alain G. GAGNON et Alain NOËL (sous la direction de). *L'espace québécois*, Montréal, éditions Québec/Amérique, 1995, p. 42-70.

LAWRENCE, Robert Z. et Nathaniel STANKARD. « America's Sorry Trade Performance », in *The International Economy*, vol. 18, no. 1, hiver 2004, p. 36-39.

LAWSON, David. *Hong Kong, Chine*, Paris, L'Harmattan, 2002.

LAZONICK, William. « Creating and Extracting Value: Corporate Investment Behaviour and American Economic Performance », pp.79-113 in BERNSTEIN, Michael A. et David E. ADLER. *Understanding American Economic Decline*. Cambridge University Press, 1994.

LEARNER, Edward et Michael STORPER. « The Economic Geography of The Internet Age », Cambridge, *National Bureau of Economic Research*, working paper w8450, août 2001

LECLERC, Michel et André QUIMPER. *Les relations du travail au Québec*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1998.

LEDUC, Sylvain. « International Risk Sharing : Globalization is Weaker Than You Think », in *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2^e trimestre 2005, p. 18-25.

LEE, Linda. « Les politiques d'achat chez nous à l'américaine : le retour en force des lois *Buy American* aux Etats-Unis », *Notes et analyses sur les Etats-Unis*, numéro 2, septembre 2004, Chaire d'études politiques et économiques américaines, Université de Montréal.

LEE, Linda. *Inventaire des politiques industrielles aux Etats-Unis : portrait d'un paradoxe. Notes et analyses sur les Etats-Unis*, numéro 6, août 2005, Chaire d'études politiques et économiques américaines, Université de Montréal.

LEE, Marc et Erin WEIR. *The Myth of Interprovincial Trade Barriers and TILMA's Alleged Economic Benefits*, Vancouver, Canadian Centre for Policy Alternatives (BC Office), février 2007.

LEFEBVRE, Alain et Dominique MÉDA. *Faut-il brûler le modèle social français ?* Paris, Seuil, 2006.

LEFEBVRE, Alain et Dominique MÉDA. « Performances nordiques et flexicurité : quelles relations ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.957, 29 octobre 2008, p. 27-33.

LEFÈVRE, Michel. « La puissance insoupçonnée du coopératisme », in *Forces*, no. 127, 2000, p. 62-71

LÉGARÉ, Anne. *Le Québec otage de ses alliés: Les relations du Québec avec la France et les États-Unis*, Montréal, VLB éditeur, 2003.

- LEGRAIN, Philippe. « Europe's Mighty Economy », in *The New Republic*, 16 juin 2003.
- LE GUENNEC, Rozenn. *Le Japon, puissance régionale et mondiale*. Paris, Ellipses Édition, 2001.
- LEHRER, Patrick. « Mondialisation et délocalisations : quelle stratégie pour les Etats-Unis ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.859, 29 septembre 2004, p. 19-22.
- LE MERRER, Pascal. « La mondialisation au regard des theories du commerce », in *Problèmes économiques*, no. 2911, 22 novembre 2006, p. 21-29.
- LESEMANN, Frédéric. « L'Américanité des Québécois passe par un rôle actif de l'État-providence », in *Québec Studies*, vol. 29, printemps/été 2000, p. 43-53.
- LÉTOURNEAU, Jocelyn. *Les années sans guide: Le Canada à l'ère de l'économie migrante*. Montréal, Boréal, 1996.
- LÉVESQUE, Benoît, Marguerite MENDELL et Solange VAN KEMENADE. *Les fonds locaux et régionaux de développement au Québec : Des institutions relevant principalement de l'économie sociale*, Montréal, Cahiers du CRISES, no. 9610, octobre 1996.
- LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. Bourque et Yves VAILLANCOURT. « Trois positions dans le débat sur le modèle québécois », in *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 12, no. 2, printemps 1999, p. 1-10.
- LÉVESQUE, Benoît. « Préface », in Gilles L. BOURQUE. *Le modèle québécois de développement : De l'émergence au renouvellement*. Sainte-Foy, Presse de l'université du Québec, 2000, p. vii-xxiii.
- LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. BOURQUE, Éric FORGUES. *La Nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- LÉVESQUE, Benoît. *Le modèle québécois : Un horizon théorique pour la recherche, une porte d'entrée pour un projet de société ?*, Montréal, Cahiers du CRISES, no. 0105, mai 2001.
- LÉVESQUE, Benoît. *Le développement régional et local : vers la fin du modèle québécois ?*, Montréal, Cahiers de l'ARUC en économie sociale/CRISES, I-03-2004, juillet 2004.
- LÉVESQUE, Benoît. *Partnership, a Major Trend in New Forms of Governance in an Era of Globalization : Issues and Challenges for Publicly Owned Companies and the Social Economy*, cahiers du CRISES, collection Études théoriques, no. ET0502, UQAM, février 2005.
- LEVET, Jean-Louis. *Sept leçons d'économie à l'usage du citoyen*. Paris, Seuil, 1999.

LEVEY, David H. et Stuart S. BROWN. « The Overstretch Myth », in *Foreign Affairs*, vol. 84 no. 2, mars/avril 2005, p. 2-7.

LEVINE, Marc V. *La reconquête de Montréal*, Montréal, VLB éditeur, 1997.

LEVINSON, Marc. « Who's In Charge Here ? » in *Dissent*, vol. 46, no. 97, automne 1999, p. 21-23.

LEVINSON, Marc. « Freight Pain », in *Foreign Affairs*, vol. 87, no. 6, novembre-décembre 2008, p. 133-140.

LEVITT, Arthur Jr. *Take on The Street : What Wall Street and Corporate America Don't Want You to Know*, New York, Random House, 2002.

LEVITT, Theodore. « The Globalization of Markets », in *Harvard Business Review*, vol. 61, no. 3, mai-juin 1983, p. 92-102.

LEVY, David L. « Vers la fin des avantages comparatifs ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.909, 25 octobre 2006, p. 2-9.

LEVY, Frank et Richard J. MURNANE. *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*, Princeton University Press, 2004.

LEWANDOWSKI, René. « Misères de présidents, vraiment ? », in *Affaires Plus*, juin 2004, p. 28-33.

LEWIS, H. Gregg. *Union Relative Wage Effects : A Survey*, University Of Chicago Press, 1986

L'HÉLIAS, Sophie. *Le retour de l'actionnaire : pratiques de corporate governance aux États-Unis et en Grande-Bretagne*, Paris, Gualino, 1997.

LINCOLN, Edward. *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform*, Washington, The Brookings Institution, 2001.

LINDERT, Peter H. *Growing Public: Social Spending and Economic Growth Since The Eighteenth Century*, Cambridge University Press, 2004.

LIPETZ, Alain. *Choisir l'audace*. Paris, La Découverte, 1989.

LIPETZ, Alain. « Après-fordisme et démocratie », in *Les Temps Modernes*, 1990, vol. 524, p. 97-121.

LIPETZ, Alain. « La logique des régions qui gagnent », p.189-194 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.

LIPSET, Seymour Martin. *American Exceptionalism : A Double-Edged Sword*. New York, W.W. Norton, 1996.

LIPSET Seymour Martin et Gary Marks. *It Didn't Happen Here: Why Socialism Failed in The US*, New York, W.W. Norton & Co., 2001

LIPSIG-MUMMÉ, Carla. « Quebec Labour, Politics and the Economic Crisis : Defensive Accomodation Faces the Future » p. 403-422 in Jane JENSON et Rianne MAHON (sous la direction de). *The Challenges of Restructuring : North Amercian Labor Movements Respond*. Philadelphie, Temple University Press, 1993.

LISÉE, Jean-François. *Sortie de secours, comment échapper au déclin du Québec*, Montréal, Les Éditions du Boréal, 2000.

LISÉE, Jean-François. « Les dix mythes de l'économie québécoise », in *L'Action nationale*, vol. 92, no. 2, février 2002.

LISÉE, Jean-François. *How Québec Became a North American Region State*, texte présenté à la conférence « The Art of the State: Governance in a World Without Frontiers » organisée par l'IRPP à Montréal, octobre 2001 (mis à jour en 2003).

LISÉE, Jean-François. « L'internationalisation économique du Québec: À sens unique? » Présentation faite au colloque *Les relations internationales du Québec depuis la doctrine Gérin-Lajoie: 1965-2005*, UQAM, 16 mars 2005.

LOVELY, Warren. « Canada: Living With a U.S. Slowdown, Stronger C\$ », in *CIBC World Markets Economics & Strategy*, Toronto, Banque CIBC, 20 septembre 2007.

LOWI, Theodore J. « Think Globally, Lose Locally », p. 17-38 in Guy LACHAPPELLE et John TRENT (sous la direction de). *Globalization, Governance and Identity: The Emergence of New Partnerships*, Presses de l'Université de Montréal, 2000.

LUTTWAK, Edward N. *Le turbo-capitalisme: les gagnants et les perdants de l'économie globale*. Paris, Éditions Odile Jacob, 1999.

LUTZ, François. « Chine : les faiblesses d'une puissance », in *Alternatives économiques*, no. 245, mars 2006, p. 82-83.

LUNDVALL, Bengt-Ake. « Technology Policy in the Learning Economy » in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999.

LYON, Christine, Charles-Albert MICHALET et Claude POTTIER. « État, firmes et territoires: quels modes de relation dans la mondialisation? » in (sous la direction d'Annie Vinokur) *Décisions économiques*, Economica, Paris, 1998, p. 31-52.

MACDONALD, Ian L. « When Security Trumps Trade: Interview with Michael Kergin », in *Options politiques/Policy Options*, mai 2003, p. 5-10.

MACDONALD, Laura. « La gouvernance et les relations entre l'État et la société au Canada: les défis de l'intégration régionale » in George HOBERG (sous la direction de). *La capacité de choisir : Le Canada dans une nouvelle Amérique du Nord*, Presses de l'Université de Montréal, 2002.

MADRICK, Jeff. « The Richest Get the Biggest Tax Benefits. So What Else is New? », in *The New York Times*, 7 juin 2001a.

MADRICK, Jeff. « Cure for Economic Ills of Our Democracy is More Democracy », in *New York Times*, 29 novembre 2001b.

MADRICK, Jeff. *The Influence of The Financial Media Over International Economic Policies*, New York, Centre for Economic Policy Analysis, CEPA Working paper Series III, no. 16, juin 2002.

MADRICK, Jeff. « Where Are the Economists ? », in *New York Times*, 28 octobre 2004.

MADSEN, Per Kongshoj. « How Can It Possibly Fly? The Paradox of a Dynamic Labour Market in a Scandinavian Welfare State », in CAMPBELL, John A. HALL et Ove K. PEDERSEN. *National Identity and the Varieties of Capitalism*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 2006, p. 323-355.

MAGNAN, Michel. « Une bonne affaire? », in *La Presse*, 8 mai 2007, p. A23.

MALECKI, Edward J. *Technology and Economic Development : The Dynamics of Local, Regional and National Development*. Édinbourg, Addison, Wesley, Longman, 1997.

MANDEL, Michael. *Rational Exuberance: Silencing the Enemies of Growth and Why the Future Is Better Than You Think*, New York, HarperCollins, 2004.

MANDELBAUM, Michael. *The Ideas That Conquered the World: Peace, Democracy, and Free Markets in the Twenty-First Century*, Public Affairs, 2002

MAGNIN, Éric. « La contribution des économies post-socialistes à la diversité du capitalisme », p. 349-372 in CHAVANCE, Bernard, Éric MAGNIN, Ramine MOTAMED-NEJAD et Jacques SAPIR (sous la direction de) *Capitalisme et socialisme en perspective: Évolution et transformations des systèmes économiques*. Paris, Éditions La Découverte, 1999.

MALTAIS, Daniel. « La modernisation de l'État québécois : inutile de crier au loup », in Michel VENNE (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2006*, Montréal, Éditions Fidès, 2005, p. 486-493.

MANDEL, Michael. *La charte des droits et libertés et la judiciarisation du politique au Canada*, Montréal, Boréal, 1996.

MARCHAND, Christophe. *Économie des interventions de l'État : Théorie des choix publics*. Paris, Presses universitaires de France, 2000.

MARIS, Bernard. *Keynes ou l'économiste citoyen*, Paris, Presses de Sciences Po, 1999.

MARLIÈRE, Philippe. « Un néo-travailleursisme très conservateur », in *Le Monde diplomatique*, mai 2005, p. 4-5.

MARSHALL; Joshua Mica. « Remaking the World: Bush and the Neoconservatives », in *Foreign Affairs*, vol. 82, no. 6, novembre/décembre 2003, p. 142-146).

MARSHALL, Ray. « Overview : Back to Shared Prosperity : The Growing Inequality of Wealth and Income in America », in Ray MARSHALL (sous la direction de) *Back to Shared Prosperity : The Growing Inequality of Wealth and Income in America*, Armonk, N.Y. 2000, p. 3-54.

MARTIN, Hans-Peter et Harald SCHUMANN. *Le piège de la mondialisation*, Actes Sud, 1997.

MARTIN, Pierre. « Globalization, Offshoring, and American Trade Politics : Prospects for Canada-US Trade », in *Options politiques/Policy Options*, vol. 26, no. 2, février 2005, p. 82-86.

MARTIN, Pierre et Christian TRUDEAU. « The Political Economy of State Level Legislative Response to Services Offshoring in the United States, 2003-2004 », *Notes et Analyses sur les Etats-Unis*, Université de Montréal, Chaire d'études politiques et économiques américaines, no. 5, avril 2005

MARTIN, Roger. « Growing Communities of Human Capital » in *Rotman Management Magazine*, hiver 2002, p. 6-10.

MARTINELLO, Felice. «Mr. Harris, Mr. Rae and Union Activity in Ontario», in *Canadian Public Policy-Analyse de politiques*, vol. XXVI, no. 1, mars 2000, p. 17-33.

MATALONI, Raymond J. Mataloni et Daniel R. YORGANSON. « Operations of Multinational Corporations : Preliminary Results from the 2004 Landmark Survey », in *Survey of Current Business*, Washington, Bureau of Economic Analysis novembre 2006, p. 37-68.

MATSUURA, Kazuyoshi, Michael POLLITT, Ryoji TAKADA et Satoru TANAKA. « Institutional Restructuring in the Japanese Economy Since 1985 », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 134-153.

MAURICE, Marc et Hiroatsu NOHARA. « Les mutations du modèle japonais de l'entreprise », Paris, *La documentation française*, 23 avril 1999.

MAURIN, Louis et Philippe FRÉMEAUX. « Les fonctions collectives ont-elles un avenir ? » in *Alternatives économiques : L'État de l'économie 2002*, p. 26-27.

MAYER, Thierry et Gianmarco I.P. OTTAVIANO. *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms, New Facts Based on Firm-Level Evidence*, Bruxelles, Bruegel Blueprint Series, Vol. III, 2007.

McKINNON, Ronald I. « America's Financial Mess », in *The International Economy*, vol. 18, no. 4, automne 2004, p. 36-37.

McKINNON, Ronald I. « China's New Exchange Rate Policy: Will China Follow Japan into a Liquidity Trap? », Stanford University, Department of Economics, octobre 2005.

McGRAY, Douglas. « Japan's Gross National Cool », in *Foreign Policy*, no. 130, mai/juin 2002, p. 44-54.

McNALLY, Christopher A. *Insinuations on China's Emerging Capitalism*, Honolulu, East-West Center Working papers, no. 15, février 2006.

McNALLY, David. « Turbulence in the World Economy », in *Monthly Review*, juin 1999, p. 38-52.

McQUAIG, Linda. *The Cult of Impotence : Selling the Myth of Powerlessness in the Global Economy*, Toronto, Viking Books, 1998.

McQUAIG, Linda. *Le grand banquet: La suprématie de la cupidité et de l'appât du gain*, Montréal, Les Éditions Écosociété, 2004.

McROBERTS Kenneth et Dale POSTGATE. *Développement et modernisation du Québec*, Boréal Express, 1983.

MEAD, Walter Russell. *Special Providence: American Foreign Policy and How It Changed the World*, New York, Knopf, 2001.

MÉNARD Gilles. « Commerce: Le marché commun panaméricain est en vue » in *Le Nouvel économiste*, 31 août 2001, p. 39-40.

MÉNARD, Marc. *Éléments pour une économie des industries culturelles*, Québec, Les Publications du Québec, 2005.

MÉRETTE, Marcel. The Bright Side : A Positive View on the Economics of Aging », *Choix*, vol. 8, no. 1, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques, mars 2002.

MEUNIER, E.-Martin et Jean-Philippe WARREN. *Sortir de la « Grande Noirceur » : L'horizon « personnaliste » de la Révolution tranquille*, Sillery, Éditions du Septentrion, 2002.

MICHALET, Charles-Albert. *Qu'est-ce que la mondialisation ?* Paris, La Découverte, 2002.

MICHALET, Charles-Albert. « À la recherche de contrepouvoirs à la mondialisation », in Michèle RIOUX (sous la direction de) *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Outremont, Athéna éditions, 2005, p. 37-55.

MICHALET, Charles-Albert. *Mondialisation, la grande rupture*, Paris, Éditions La Découverte, 2007.

MILELLI, Christian. « La restructuration financière en Asie émergente: La mise aux normes est-elle possible ? » in BOISSOU, Jean-Marie, Dina HOCHRAICH et Christian MILELLI (sous la direction de). *Après la crise: Les économies asiatiques face aux défis de la mondialisation*, Paris, Éditions Karthala, 2003, p. 71-92.

MIGUÉ, Jean-Luc. *Étatisme et déclin du Québec : bilan de la Révolution tranquille*, Montréal, Varia, 1999.

MILEWSKI, Françoise. « Les contraintes de la politique économique en Europe », in Christian CHAVAGNEUX et al. *Les enjeux de la mondialisation*, Paris, Éditions La Découverte, 2007, p. 77-107.

MILHAUPT, Curtis J. « A Lost decade for Japanese Corporate Reform? What's Changed, What Hasn't, and Why? », in Magnus BLOMSTROM et Sumner La CROIX (sous la direction de) *Institutional Change for Japan*, Oxford, Routledge, 2006, p. 97-132.

MILLER, Karen Lowry. « The New Buzzword: Globaloney » in *Newsweek, Issues 2003, Special Davos Edition*, décembre 2002-février 2003, p. 52-58.

MILNER, Henry. *La compétence civique. Comment les citoyens informés contribuent au bon fonctionnement de la démocratie*, Presse de l'Université Laval, 2004.

MINC, Alain. « La dynamique du capitalisme », in *Le Débat*, no. 136, septembre/octobre 2005, p. 123-125.

MINC, Alain. «La pensée unique est devenue populiste», propos recueillis par Erik Izraelewicz et Françoise Fressoz in *Les Échos*, 8 janvier 2007, p.16.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA. *Cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Ottawa, 2004.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA. *Sixième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Ottawa, 2005.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA. *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Ottawa, 2006.

MINTZBERG, Henry. « Comment la productivité détruit la capacité de production », in *La Presse*, 7 juin 2002, p. A 11.

MINTZBERG, Henry. « Le déclin de la gestion américaine », in *La Presse*, 21 juillet 2008, p. A13.

MINTZBERG, Henry, SIMMS, Robert et Kunal BASU. « Important mémo aux présidents. Objet : cinq demi-vérités qui mènent au désastre » in *Commerce*, août 2002, p. 37-40.

MIRINGOFF, Marc; Marque Luisa MIRINGOFF et Sandra OPDICKE, *The Social Health of the Nation : How America is Really Doing*, Oxford University Press, 1999.

MISHEL, Lawrence et Jared BERNSTEIN. *The State of Working America 2002-2003*. Washington, Economic Policy Institute, 2002.

MISHEL, Lawrence, Jared BERNSTEIN et Sylvia ALLEGRETTO. *The State of Working America 2004-2005*. Washington, Economic Policy Institute, 2004.

MISHEL, Lawrence, Jared BERNSTEIN et Sylvia ALEEGRETTO. *The State of Working America 2006-2007*, Washington, Economic Policy Institute, 2006.

MISTRAL, Jacques et Bernard SALZMANN. « La préférence américaine pour l'inégalité », in *En Temps Réel*, Cahier 25, février 2006.

MISTRAL, Jacques. « La fuite en avant de l'endettement », in *Problèmes économiques*, no. 2.954, 15 septembre 2008, p. 12-18.

MITTELMAN, James H. « The Dynamics of Globalization », p.1-18, in James H. MITTELMAN (sous la direction de) *Globalization: Critical Reflections*, Boulder, Lynne-Ryenner Publishers, 1997.

MOATTI, Sandra. « Politique économique: le pourquoi et le comment », in *Alternatives économiques*, Hors-série no. 61, 3^e trimestre 2004.

MONTMARQUETTE, Claude. *Défis économiques et politiques : il est minuit moins une...* Montréal, CIRANO, 2007DT-03, novembre 2007.

MONTMARQUETTE, Claude; Joseph FACAL et Lise LACHAPELLE. *Mieux tarifer pour mieux vivre ensemble : Rapport du Groupe de travail sur la tarification des services publics*, Québec, Ministère des Finances du Québec, avril 2008.

MONTPETIT, Eric. « L'élaboration des politiques québécoises dans la société du savoir », in *Sources ENAP*, mai-juin 2000a, p. 4-5.

MONTPETIT, Eric. « Corporatisme québécois et sommet du Québec et de la jeunesse », in *Options politiques*, vol. 21, no. 5, juin 2000b, p. 58-61.

MONTPETIT, Eric et Christian ROUILLARD. « La Révolution tranquille et le réformisme institutionnel : Pour un dépassement des discours réactionnaires sur l'étatisme québécois », in *Globe : Revue internationale d'études québécoises*, vol. 4, no.1 : 119-139, 2001.

MONTPETIT, Eric. « Les réseaux corporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003a, p. 191-218.

MONTPETIT, Eric *A Policy Network Perspective on the Quebec Model : Moving Beyond Simple Causation and Fights Over Numbers*. Paper prepared for *Quebec and Canada in the New Century: The New Dynamics, New Opportunities*, octobre 2003b, School of Policy Studies, Queen's University, Kingston.

MOODY, Kim. *Workers in a Lean World*, Londres, Verso, 1997.

MOONEY, Nan. *Not Keeping Up with Our Parents : The Decline of the Professional Middle Class*, Boston, Beacon Press, 2008.

MOREAU, François. « La résistible ascension de la bourgeoisie québécoise », p. 335-353, in Gérard DAIGLE (sous la direction de) *Le Québec en jeu*. Presses de l'Université de Montréal.

MORIN, François. *Le nouveau mur de l'argent : essai sur la finance globalisée*, Paris, Éditions du Seuil, 2006.

MORIN, Rosaire. « La déportation québécoise », in *L'Action nationale*, novembre 1996.

MORISSETTE, Ian. *L'incidence des accords de libre-échange sur le modèle québécois de développement*, mémoire de maîtrise, UQAM, département des sciences politiques, septembre 2002.

MORISSETTE, René et Anick JOHNSON. *La délocalisation et l'emploi au Canada : quelques points de repère*, Ottawa, Statistique Canada, mai 2007, no. catalogue 11F0019MIE, no. 300.

MOUHOUD, El Mouhoud. *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris, La Découverte, 2008.

MUCCHIELLI, Jean-Louis. *Relations économiques internationales*, Paris, Hachette, 2001.

MUET, Pierre-Alain. « La croissance, l'emploi et la politique économique » in *Alternatives économiques*, Hors-série no. 53, 2^e trimestre 2002

MUNNELL, Alicia H. et Annika SUNDEN. *Coming Up Short: The Challenge of 401 (k) Plans*. Washington, The Brookings Institution Press, 2004.

MURPHY, Kevin M., Robert H. TOPEL et Chinhui E. JUHN « Current Unemployment, Historically Contemplated » in *Brookings Papers on Economic Activity*, (1) 2002, p. 79-136.

MURPHY, R. Taggart. « Japan's Economic Crisis » in *New Left Review* 1, janvier/février 2000, p. 25-52.

MURRAY, Gregor. « Union Culture and Organizational Change in Ontario and Québec » in LEYS, Colin et Marguerite MENDELL. *Culture and Social Change: Social Movements in Québec and Ontario*, Montréal, Black Rose Books, 1992.

MURRAY, Justin et Marc LABONTÉ. *Foreign Holdings of Federal Debt*, Washington, Congressional Research Service, 23 novembre 2005.

NAKARNAE, Tadashi, Yonghao PU et Adam S. POSEN. « Has Dollar Pegging Paid Off for Asia ? », in *The International Economy*, vol. 19, no. 1, hiver 2005, p. 48-51.

NATIONAL RESEARCH COUNCIL. *Funding a Revolution : Government Support for Computing Research*, Washington, 1999.

NEWHOUSE-COHEN. « Le soleil s'est enfin levé », in *Problèmes économiques*, no. 2.878, 22 juin 2005, p. 2-11.

NEWMAN, Peter C. *The Canadian Establishment*, Toronto, Viking Books, 1998.

NIOLA, Pietro S. (sous la direction de). *Comparative Disadvantages ? Social Regulations and The Global Economy*, Washington, The Brookings Institution Press, 1997.

NIOSI, Jorge. *Canada's Regional Innovation Systems : The Science-Based Industries*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 2005.

NOËL, Alain. «Virage à droite ?», in *Options politiques*, vol. 28, no. 4, avril 2007, p. 28.

NOËL, André. « Québec Inc. Veni, Vidi, Vici ? » in *Gestion*, février 1994.

NUGENT, Walter. *Habits of Empire : A History of American Expansion*, New York, Knopf, 2008.

NYAHOHO, Emmanuel. « Le commerce extérieur du Québec : Réflexions sur les politiques économiques à l'heure de la mondialisation », in BERNIER, Robert (sous la direction de) *L'État québécois au XXIe siècle*, Sainte-Foy, Presse de l'Université du Québec, 2004, p. 9-61.

NYE, Jr., Joseph S. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, New York, Public Affairs, 2004.

O'BRIEN, Patrick. « Myths of Hegemony », in *New Left Review* 24, novembre/décembre 2003, p. 113-135.

OBSTFELD, Maurice. « The Global Capital Market: Benefactor or Menace ? » in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 4, automne 1998, p. 9-30.

OCDE. *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, no. 81, juin 2007.

O'CONNOR, Marleen. « Labor's Role in the Shareholder Revolution » in (sous la direction de) FUNG, Archon, Tessa HEBB et Joel ROGERS. *Working Capital: The Power of Labor's Pensions*. Ithaca, Cornell University Press, 2001, p. 67-92.

ODONNAT, Ivan et Imène RAHMOUN. « Vers une convergence nord-sud des marchés financiers? », in *Problèmes économiques*, no. 2.919, 14 mars 2007, p. 37-42.

O'DONNELL, Rory. *Ireland's Economic Transformation : Industrial Policy, European Intergration and Social Partnership*, Pittsburgh University, European Union Center, Working Paper no. 2, décembre 1998.

O'DONNELL, Rory. « Ireland : Social Partnership and the 'Celtic Tiger' Economy », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now ?*, 2004, Palgrave Macmillan, Basingstoke, Hampshire (R.-U.), p. 50-69.

OHMAE, Kenichi. *L'entreprise sans frontières: nouveaux impératifs stratégiques*, Paris, InterÉditions, 1991.

OHMAE, Kenichi. *The End of the Nation State*, New York, Free Press, 1995.

OHMAE, Kenichi. *Géographie secrète de la nouvelle économie*. Village mondial, 2000.

OKUBO, Yoshiko et Shinichi KUBAYASHI. « Japan », in *UNESCO 2005 Science Report*, Paris, 2005, p. 203-224.

OLSON, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods & the Theory of Groups*, Cambridge, Harvard University Press, 1971.

O'Neill, Tim. « Globalization : Fads, Fiction and Facts », in *Business Economics*, vol. 37, no. 1, janvier 2004, p. 16-27.

ORLÉAN, André. « Le prix du conflit », in *Libération*, 14 avril 2003, p. 14.

OSWALT-EUCKEN, Irene. « Freedom and Economic Power: Neglected Aspects of Walter Eucken's Work », in *Journal of Economic Studies*, vol. 21, no. 4, 1994, p. 38-45.

PALME, Joakim. *Où en est le modèle suédois ?*, Stockholm, Institut suédois, février 2003.

PANITCH, Leo. *Working Class Politics in Crisis: Essays on Labour and the State*. Londres, Verso, 1985.

PANITCH, Leo. « The State in a Changing World: Social-Democratizing Global Capitalism? » in *Monthly Review*, octobre 1998, p. 11-22.

PAQUEROT, Sylvie. « Introduction » in Sylvie PAQUEROT (sous la direction de) *L'État aux orties? Mondialisation de l'économie et rôle de l'État*, Montréal, Éditions Écosociété, 1996, p. 33-40.

PAQUET, Gilles . « Desjardins et Québec Inc., un avenir incertain ? », in Benoît Lévesque (sous la direction de) *Desjardins, une entreprise et un mouvement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1997, p.173-188.

PAQUET, Gilles. *Oublier la Révolution tranquille : pour une nouvelle socialité*, Montréal, Liber, 1999.

PAQUIN, Stéphane et Guy LACHAPELLE. « Comment mesurer le phénomène de la mondialisation? À la recherche d'indicateurs » in LACHAPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de) *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Presses de l'Université Laval, 2004, p. 59-71.

PAQUIN, Stéphane. *L'avenir des petites nations : possibilités et contraintes*. Texte présenté pour la conférence La Presse/Radio-Canada : « Quel modèle pour le Québec ? », 1er décembre 2004.

PAQUIN, Stéphane. « Nationalisme et la propriété des entreprises », communication présentée lors du colloque *La Caisse de dépôt et placement du Québec et le développement économique du Québec, 1965-2005* organisé par la chaire Hector-Fabre d'histoire du Québec, Montréal, Université du Québec à Montréal, le 16 mars 2006.

PARIENTY, Arnaud. « La nouvelle économie est-elle si nouvelle? » in *Alternatives économiques*, no. 202, avril 2002, p. 72-75.

PARIENTY, Arnaud. « L'organisation du travail a-t-elle vraiment changée ? », in *Alternatives économiques*, no. 238, juin 2005, p. 80-83.

PARIZEAU, Jacques. « François-Albert Angers, mon patron », in *La Presse*, 18 juillet 2003, p. A9.

PASQUERO, Jean. « Business Ethics and National Identity in Québec: Distinctiveness and Directions », in *Journal of Business Ethics*, avril 1997, p. 621-633.

PATRICK, Hugh. *Evolving Corporate Governance in Japan*, New York, Center on Japanese Economy and Business, Columbia University Business School, Working Paper no. 220, février 2004.

PASSET, Olivier. « Marché du travail : modèle américain versus modèle européen », in *Cahiers français*, septembre 2001, p. 10-16.

PATAT, Jean-Pierre. « Europe-Etats-Unis : le match n'est pas joué », in *Sociétal*, no. 38, 4^e trimestre 2002, p. 26-29.

PAUGEM, Jean-Marie. « L'OMC victime de la mondialisation ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.915, 17 janvier 2007, p. 2-11.

PAVITT, Keith et Parimal PATEL. « Global Corporations and National Systems of Innovation, Who Dominates Whom? » in ARCHIBUGI, Daniele, Jeremy HOWELLS et Jonathan MICHIE (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 1999, p. 94-119.

PEARCE, Nick et Mike DIXON. « New Model Welfare », in *Prospect*, No. 110, mai 2005.

PECK, Jamie et Adam TICKELL. « Searching for a New Institutional Fix : The After-Fordist Crisis and the Global-Local Disorder » in *Economy and Society*, août 1995, p. 357-386..

PELLETIER, Mario. *Dix milliards par jour : Comment la Caisse de dépôt et placement du Québec est devenue une puissance mondiale de l'investissement*. Outremont, Carte blanche, 2002.

PERELMAN, Michael. *The Invention of Capitalism*. Durham, University of North Carolina Press, 2000.

PERKIN, Harold. *The Third Revolution : Professional Elites in the Modern World*, Londres, Routledge, 1996.

PERRATON, Jonathan et Ben CLIFT. « So Where Are National Capitalisms Now ? », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 195-261.

- PERRET, Bernard. *Les nouvelles frontières de l'argent*. Paris, Seuil, 1999.
- PERRIN, Franck. « Oil Change », in *Canadian Business*, vol. 79, no. 1, 26 décembre 2005-15 janvier 2006, p. 43-46.
- PESIN, Fabrice et Christophe STRASSEL. *Le modèle allemand en question*, Paris, Economica, 2006.
- PETERSON, Peter G. « Riding for a Fall », in *Foreign Affairs*, vol. 83, no. 5, septembre/octobre 2004.
- PETIT, Pascal et Yasuo INOUE. « Investissements directs étrangers et intégration régionale en Asie de l'Est », in Michèle RIOUX (sous la direction de) *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Outremont, Athéna éditions, 2005, p. 159-184.
- PETRELLA, Ricardo. « Préface » in Sylvie PAQUEROT (sous la direction de) *L'État aux orties? Mondialisation de l'économie et rôle de l'État*, Montréal, Éditions Écosociété, 1996, p. 16-32.
- PETTIGREW, Andrew, Sylvia MASSINI et Tsuyoshi NUMAGAMI. « Innovative Forms of Organising in Europe and Japan », in *European Management Journal*, vol. 18, no. 3, juin 2000, p. 259-273.
- PEYRELEVADE, Jean. *Le capitalisme total*, Paris, Seuil 2005.
- PHILLIPS, Kevin. *Bad Money : Reckless Finance, Failed Politics, and The Global Crisis of American Capitalism*, New York, Viking Books, 2008.
- PIERSON, Paul (sous la direction de). *The New Politics of the Welfare State*, Oxford University Press, 2001.
- PINARD, Maurice. « Anatomie d'une campagne : Comment les libéraux ont pris le pouvoir à Québec », *Options Politiques*, août 2003, p. 75-79.
- PIORE, Michael J. et Charles F. SABEL. *Les chemins de la prospérité*. Paris, Hachette, 1989.
- PIOTTE, Jean-Marc. « Exposé sur le syndicalisme », in (sous la direction de) GAGNÉ, Gilles. *L'antilibéralisme au Québec au XXe siècle*, éditions Nota bene, 2003, p. 107-114.
- PIRO, Patrick. « Lula : Un an après », in *Alternatives internationales*, janvier 2004, p. 14-17.
- PIKETTY, Thomas et Emmanuel SAEZ. *Income Inequality in the United States : 1913-1998*. Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working Paper no. w8467, septembre 2001.

PIKETTY, Thomas et Emmanuel SAEZ. « The Evolution of Top Incomes : A Historical and International Perspective », in *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 96, no. 2, 2006, p. 200-205.

PINEAU, Pierre-Olivier. « Déréglementation des marchés de l'électricité et enjeux sociaux et environnementaux : un état de la situation dans les pays nordiques », in *Gestion*, mars 2000, p. 66- 74.

PLIHON, Dominique. « Les enjeux de la globalisation financière » in CORDELLIER, Serge et Fabienne DOTAUT (sous la direction de) *Mondialisation : au-delà des mythes*, Paris, Éditions La Découverte, 1997, p. 69-80.

PLIHON, Dominique. « La crise du nouveau capitalisme », in *Libération*, 17 juillet 2002, p.5.

PLIHON, Dominique. « Les grandes entreprises fragilisées par la finance », in François CHESNAIS (sous la direction de) *La finance mondialisées : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions La Découverte, 2004, p. 125-145.

PLIHON, Dominique. *Le nouveau capitalisme*, Paris, La Découverte, 2003.

PLIHON, Dominique. « La globalisation financière », in Christian CHAVAGNEUX et al. *Les enjeux de la mondialisation : les grandes questions économiques et sociales*, Paris, Éditions La Découverte, 2007, p. 22-37.

POCHA, Jehangir S. « China's New Left », in *New Perspectives Quarterly*, vol. 22, no. 2, mars 2005, p. 25-31.

POLANYI, Karl. *La Grande transformation*, Paris, Gallimard, 1983.

POLLIN Robert. *Contours of Descent : US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*. Londres, New York, Verso, 2003.

PORTER, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*, Basingstoke, MacMillan, 1990

PORTER, Michael E. et Debra VON OPSTEL. *US Competitiveness Report 2001: Long-Term Priorities*, Washington, US Council on Competitiveness, 2001.

PORTER, Michael E. « Why America Needs an Economic Strategy », in *Business Week*, 10 novembre 2008.

POWELL, Walter W. « Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization », in *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, 1990, p. 295-336.

POZEN, Robert C. « Mind the Gap », in *Foreign Affairs*, vol. 84, no. 2, mars/avril 2005, p. 8-10.

PRAHALAD, C.K. et Kenneth LIEBERTHAL. « The End of Corporate Imperialism », in *Harvard Business Review*, vol. 76, no. 4, juillet/août 1998, p. 68-79.

PRESTOWITZ, Clyde. *American Unilateralism and the Failure of Good Intentions*, New York, Basic Books, 2003.

PRESTOWITZ, Clyde. « Free Trade and Outsourcing are Not the Same », in *Financial Times*, 26 avril 2004, p. 19.

PRICE, Lee. *The Boom that Wasn't: The Economy Has Little to Show for \$860 Billion in Tax Cuts*, Washington, Economic Policy Institute, Briefing Paper no. 168, octobre 2005.

PROULX, Pierre-Paul. « Le modèle québécois : origines, définition, fondements et adaptation au nouveau contexte économique et social », in *Interventions économiques*, octobre 2002.

PUPO, Noreen, « The Role of the State in a Restructured Economy » in (sous la direction de) GLENDAY, Dan et Ann DUFFY. *Canadian Society: Meeting the Challenges of the Twenty-First Century*, Oxford University Press, 2001, p. 117-142.

PUTNAM, Robert D. « Le capital social », in *L'Observateur de l'OCDE*, mars 2004, p. 14-15.

RADICE, Hugo. « Comparing National Capitalisms », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 183-194.

RADON, Jenik et Julius THALER. « Fonds souverains : le refus du capitalisme d'État », in *Problèmes économiques*, no. 2.951, 2 juillet 2008, p. 20-23.

RAJAN, Raghuram. *Has Financial Development Made the World Riskier ?*, Washington, Fonds monétaire international, août 2005.

RAMAUX, Christophe. « La flexicurité : critiques empiriques et théoriques », in Diane-Gabrielle Tremblay (sous la direction de) *Flexibilité, sécurité d'emploi et flexicurité*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 296-322.

RANK, Mark, Daniel A. SANDOVAL et Thomas R. HIRSCHL. *The Increase of Poverty and Income Insecurity in the United States Since the 1970s*, Paper presented at the American Sociological Association, San Francisco, août 2006.

RAWLS, John. *La justice comme équité : Une reformulation de Théorie de la Justice*, Montréal, Boréal, 2004.

RAYNAULD, André et François RAYNAULD. *Les politiques canadiennes de promotion de l'investissement direct étranger*, Montréal, Fides, 1999.

REBELLO, François. « Équité et imputabilité des fonds de retraite », in *Voir*, 31 juillet 2003, p. 10.

REHFELDT, Udo. « La défaite programmée des syndicats allemands », in *Le Monde diplomatique*, février 2004, p. 4-5.

REICH, Robert B. *The Work of Nations*. New York, A.A. Knopf, 1991

REICH, Robert B. *Futur parfait: progrès technique, défis sociaux*, Paris, Village Mondial, 2001.

REICH, Robert B. « The New Rich-Rich Gap », in *Newsweek Issues 2006 Special Edition*, 8 décembre 2005.

REICH, Robert B. « La démocratie est malade du super-capitalisme », in *Problèmes économiques*, 18 juin 2008, p. 46-48.

RICHARDSON, James L. *Contending Liberalism in World Politics*, Boulder, Lynne Renner, 2001.

RICHET, Isabelle. *Les dégâts du libéralisme*, Paris, éditions Textuel, 2002.

RIFKIN, Jeremy. *The European Dream : How Europe's Vision of the Future is Eclipsing the American Dream*, New York, Penguin Books, 2004.

RIFKIN, Jeremy. « Worlds Apart on the Vision Thing », in *The Globe and Mail*, 17 août 2004.

RIOUX, Christian. « Vers un traité de diversité culturelle », in VENNE, Michel (sous la direction de). *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 987-991.

RIOUX, Marcel et Jacques DOFNY. « Les stratifications de la société québécoise » in *Revue française de sociologie*, 3 : p. 290-300, 1962.

RIOUX, Michel. « Une première grande victoire pour la diplomatie québécoise », in *Le Devoir*, 22 octobre 2005, p. A1.

ROACH, Stephen S. « The Asset Economy is a House of Cards », in *Financial Times*, 19 juillet 2004a, p. 1.

ROACH, Stephen S. « America's Ominous Housing Bubble », in *Financial Times*, 10 décembre 2004b, p. 15.

ROCCA, Jean-Louis. « Chine : Vers un État banal? », p. 227-245, in Béatrice HIBOU (sous la direction de) *La privatisation des États*, Paris, CERI, éditions Karthala, 1999.

ROCH, François. « ALENA : Le chapitre 11 dans la mire », in VENNE, Michel (sous la direction de). *L'Annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, 2004, p. 965-975.

ROCHE, Michel. *Thérapie de choc et autoritarisme en Russie : La démocratie confisquée*, Paris, L'Harmattan, 2000.

ROCHER, François. « Le Québec dans les Amériques : de l'ALE à la ZLEA », in Alain G. Gagnon (sous la direction de). *Québec: État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, 2003, p. 455-479.

ROCHER, Guy. « La mondialisation: un phénomène pluriel » in MERCURE, Daniel (sous la direction de) *Une société-monde? Les dynamiques sociales de la mondialisation*, Presses de l'Université Laval, 2001, p.17-32.

ROCHER, Guy. « Un Québec malade de sa mondialisation ? », in *L'Action nationale*, mai 2003.

RODRIGUE, Jean-Paul. *L'espace économique mondial: Les économies avancées et la mondialisation*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 2001.

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

RODRIK, Dani « A Response to Andrew Glyn's Egalitarianism In a Global Economy » in *Boston Review*, décembre 1997b.

RODRIK, Dani. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1999.

RODRIK, Dani. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Cambridge, Harvard University's John F. Kennedy School of Government, Paper Prepared for the United Nations Industrial Development Organization, septembre 2004.

RODRIK, Dani. *What's So Special About China's Exports ?* Paper prepared for the project 'China and the Global Economy 2010', Harvard University, janvier 2006.

ROGOFF, Kenneth. « Europe's Quiet Leap Forward », in *Foreign Policy*, no. 143, juillet/août 2004, p. 74-75.

ROGOFF, Kenneth. « Let it Ride », in *Foreign Policy*, no. 147, mars/avril 2005, p. 74-75.

ROHATYN, Felix G.. « The Betrayal of Capitalism », in *The New York Review of Books*, 27 février 2002.

ROHATYN, Felix G. « Le capitalisme saisi par la cupidité » in *Le Débat*, no. 123, janvier/février 2003a, p. 22-30

ROHATYN, Felix G. « Les relations troublées entre l'Europe et les États-Unis, de la fracture politique à la fracture économique? », in *Le Débat*, no. 127, septembre/octobre 2003b, p. 120-127.

ROL, Sandrine. « 1990-1999 : Une transition difficile pour l'économie japonaise », in Christian de BOISSIEU (sous la direction de). *Les mutations de l'économie mondiale*, Paris, Économica, 2000, p. 159-178.

RONDOT, Sylvie et Paul R. BÉLANGER. *Les instances de représentation des salariés dans l'établissement : Les cas de L'Allemagne, de la France et de l'Europe*, Montréal, Cahiers du CRISES, no. HS-07, janvier 2003.

ROSANVALLON, Pierre. *L'État français de 1789 à nos jours*, Paris, éditions du Seuil, 1990.

ROUBINI, Nouriel et Brad SESTSER. *The US as a Net Debtor : The Sustainability of US External Imbalances*, travail non publié, Stern School of Business, New York University, novembre 2004.

ROUILLARD, Jacques. « Quand les orientations idéologiques colorent notre lecture économique », in *Le Devoir*, 22 juillet 1999, p. A 6.

ROUILLARD, Jacques. *Le syndicalisme québécois: deux siècles d'histoire*, Montréal, Les Éditions du Boréal, 2003.

ROY, Francine et Clérance KIMANYI. « L'automobile, une industrie en plein mouvement au Canada », in *L'Observateur économique canadien*, mai 2007, p. 3.1 à 3.11.

RUBENSTEIN, Saul A. et Thomas A. KOCHAN. *Learning From Saturn : Possibilities for Corporate Governance and Employee Relations*, Cornell University Press, 2001.

RUBIN, Jeff et Benjamin TAL. « Will Soaring Transport Costs Reverse Globalization ? », in *StrategEcon*, CIBC World Markets, 27 mai 2008, p. 4-7.

RUBINSTEIN, Marianne. « Le Japon: du miracle économique à la débâcle financière », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004, p. 171-195.

RUGMAN, Alan et Karl MOORE. « The Myths of Globalization », in *Ivey Business Journal*, septembre 2001, p. 64-68.

RYNER, Magnus. « Neoliberal Globalization and the Crisis of Swedish Social Democracy », in *Economic and Industrial Democracy*, février 1999, p. 41-71.

- SABEL, Charles. *Irlande : partenariats locaux et innovation sociale*, Paris, OCDE, 1996.
- SACHWALD, Frédérique. « Nouvelles analyses du commerce international », p. 293-300 in (sous la direction de) Philippe CABIN, *L'économie repensée*, Auxerre, Sciences Humaines Éditions, 2000.
- SAINT-MARTIN, Denis. « La réforme de l'État providence », in *La Presse*, 8 janvier 2004, p. A15.
- SAKAKIBARA, Eisuke. « La coopération régionale en Asie à l'âge du numérique » in BOYER, Robert et Pierre-François SOUYRI. *Mondialisation et régulations : Europe et Japon face à la singularité américaine*. Paris, La Découverte, 2001, p. 83-93.
- SALÉE, Daniel. « Transformative Politics, the State, and the Politics of Social Change in Quebec », in CLEMENT, Wallace et Leah F. VOSKO (sous la direction de). *Changing Canada : Political Economy as Transformation*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, 2003, p. 25-50.
- SALES, Arnaud. *La bourgeoisie industrielle au Québec*, Presses de l'Université de Montréal, 1979.
- SALISBURY, Robert H. « Why No Corporatism in America? », in Philippe C. SCHMITTER et Gerhard LEHMBRUCH (sous la direction de). *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Londres, Sage Publications, 1979, p. 213-230.
- SALMON, Jean-Marc. *Un monde à grande vitesse : Globalisation, mode d'emploi*, Paris, Seuil, 2000.
- SAMUELSON, Paul A. « Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization », in *Journal of Economic Perspectives*, no. 18, automne 2004, p. 135-146.
- SAPIR, André. *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Bruxelles, Institut Bruegel, octobre 2005.
- SAPIR, Jacques. *Le nouveau XXIe siècle : du siècle « américain » au retour des nations*, Paris, Éditions du Seuil, 2008.
- SASSEN, Saskia. « Des villes au-delà de l'État », in *Libération*, 28 juillet 2003, p. 6.
- SAUL, John Ralston. « The Collapse of Globalism and the Rebirth of Nationalism », in *Harper's Magazine*, février 2004, p. 33-43.
- SAUL, John Ralston. *The Collapse of Globalism and the Reinvention of the World*, Toronto, Viking Canada, 2005.

SAUVIAT, Catherine. « Les fonds de pension et les fonds mutuels : acteurs majeurs de la finance mondialisée et du nouveau pouvoir actionnarial », in François CHESNAIS (sous la direction de). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, Éditions la Découverte, 2004, p. 99-124.

SAVARIA, Jules. « Le Québec est-il une société périphérique ? », in *Sociologie et Sociétés*, vol. 7, no. 2, 1975, p. 115-127.

SCHAEDE, Ulrike et William W. GRIMES. « The Emergence of Permeable Insulation », in SCHAEDE, Ulrike et William W. GRIMES. *Japan's Managed Globalization: Adapting to the 21st Century*, Armonk, M.E. Sharpe, 2002, p. 3-16.

SCHAEDE, Ulrike. « Why Japan Cannot Reform: The Social Contract and the Welfare System », in *Harvard Asia Quarterly*, printemps 2003.

SCHEMEIL, Yves. « L'Organisation mondiale du commerce et l'instabilité internationale », in LACHAPPELLE, Guy et Stéphane PAQUIN (sous la direction de). *Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques*, Presses de l'Université Laval, 2004, p. 39-58.

SCHEVE, Kenneth F. et Matthew J. SLAUGHTER. « A New Deal for Globalization », in *Foreign Affairs*, vol. 86, no. 4, juillet/août 2007, p. 34-38.

SCHMITTER, Philippe. « Neo-corporatism and the State » p. 32-66 in Wyn GRANT (sous la direction de) *The Political Economy of Tripartism*, New York, St-Martin's Press, 1985.

SCHOPPA, Leonard J. « The Social Context in Coercive International Bargaining » in *International Organization*, vol. 53, no. 2, printemps 1999, p. 307-342.

SCHOPPA, Leonard J. « Japan, The Reluctant Reformer » in *Foreign Affairs*, vol. 80, no. 5, septembre-octobre 2001, p. 56-73.

SCHOR, Juliet B. *Born to Buy: The Commercialized Child and the New Consumer Culture*, Scribner, 2004.

SCHMITT, Matthias. « Deregulation of the German Industrial Relations System Via Foreign Direct Investment: Are the Subsidiaries of Anglo-Saxon MNCs a Threat for the Institutions of Industrial Democracy in Germany? », in *Economic and Industrial Democracy*, vol. 24, no. 3, été 2003.

SCHMITTER, Philippe. « Sectors in Modern Capitalism: Models of Governance and Variations in Performance », in BRUNETTA Renato et Carlo DELL'ARINGA (sous la direction de), *Labor Relations and Economic Performance*, Londres, MacMillan, 1990, p.3-39.

SCHNEIDER, Volker. « Corporatist and Pluralist Patterns of Policy-Making for Chemical Controls : A Comparison Between West Germany and the USA », p. 174-191, in CAWSON, Alan (sous la direction de) *Organized Interests and the State: Studies in Meso-Corporatism*, Londres, Sage Publications, 1985.

SCHREFT, Stacey L. et Aarti SINGH. « A Closer Look at Jobless Recoveries », in *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2e trimestre 2003.

SCHUMER, Charles Schumer et Paul Craig ROBERTS. « Second Thoughts on Free Trade », in *New York Times*, 6 janvier 2004, p. A23

SCHWANEN, Daniel. « Le libre-échange stimule les exportations mais crée aussi des perdants », in *Le Devoir*, 13 avril 2001.

SCOTT, Alan. « Globalization: Social Project or Political Rhetoric? » in SCOTT, Alan (éditeur) *The Limits of Globalization: Cases and Arguments*. Londres et New York, Routledge, 1997, p1-22.

SCOTT, John. *Corporate Business and Capitalist Classes*. Oxford University Press, 1997.

SELMER, Jan. « Human Resource Management in Japan : Adjustment or Transformatuon? », in *International Journal of Manpower*, vol. 22, no. 3, 2001, p. 235-241.

SERFATI, Claude. « L'économie de la finance globale », in Michèle RIOUX (sous la direction de) *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Outremont, Athéna éditions, 2005, p. 93-122.

SERFATI, Claude. « Quelques enjeux autour de la nationalité des firmes », in *Problèmes économiques*, no. 2.909, 25 octobre 2006, p. 30-37.

SERRÉ, Pierre. « Portrait d'une langue seconde », in *L'Action nationale*, septembre 2003, p. 111-144.

SGARD, Jérôme. « Restructuration de la dette : le cas argentin », in *Problèmes économiques*, no. 2.892, 1^{er} février 2006, p. 22-26

SHIFTER, Michael et Vinay JAWAHAR. « Latin America's Populist Turn », in *Current History*, février 2005, p. 51-57.

SHILLER, Robert J. *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, 2000

SHULMAN, Beth. *The Betrayal of Work: How Low-Wage Jobs Fail 35 Million Americans*, New York, New Press, 2003.

SIELA, Joan. « Place au rendement financier », in *Relations*, no. 699, mars 2005, p. 8.

SINGH, Ajit. « Asian Capitalism and the Financial Crisis », in MICHIE, Jonathan et John GRIEVE SMITH (sous la direction de) *Global Instability: The Political Economy of World Economic Governance*, New York, Routledge Press, 1999, p. 9-34.

SINGH, Anoop et al. *Stabilization and Reform in Latin America : A Macroeconomic Perspective on the Experience Since the Early 1990s*, Washington, International Monetary Fund, Occasional Paper no. 238, février 2005.

SKOCPOL, Theda. *The Missing Middle : Working Families and the Future of American Social Policy*, New York, W.W. Norton, 2000.

SLAUGHTER, Anne-Marie. *A New World Order*, Princeton University Press, 2004.

SLEMROD, Joel B. et Jon BAKIJA. *Taxing Ourselves : A Citizen's Guide to the Debate Over Taxes*, Cambridge, MIT Press, 2004.

SMITH, Michael R. « L'impact de Québec Inc., répartition des revenus et l'efficacité économique » pp. 39-66 in Jean-Pierre Dupuis (sous la direction de), *Le modèle québécois de développement économique. Débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises*, Cap-Rouge: Les Presses Inter Universitaires, 1995.

SMITH, Michael A. « La mondialisation et les marchés du travail des pays riches » in MERCURE, Daniel (sous la direction de) *Une société-monde? Les dynamiques sociales de la mondialisation*, Presses de l'Université Laval, 2001, p. 201-214.

SOLANO, Daniel. «Dynamisme du commerce intra-régional en Amérique latine», in *Problèmes économiques*, no, 2.919, 14 mars 2007, p. 33-36.

SORMAN, Guy. *L'économie ne ment pas*, Paris, Fayard, 2008.

SORRENTINO, Constance. « International Unemployment Rates: How Comparable Are They ? », in *Monthly Labor Review*, vol. 123, no. 6, juin 2000, p. 3-20.

SPOIDEN, Stéphane. *Étonnante Amérique: La face cache de la politique américaine*, Éditions de l'Aube, 2005.

STANFORD, Jim. « Rejoinder: After The Bubble Has Burst: In Response to 'Capitalism, Crisis and Finance: A Forum on Paper Boom' » in *Studies in Political Economy*, été 2001, p. 137-148.

Statistique Canada. *Force vitale de la collectivité : Faits saillants de l'enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles*. Ottawa, septembre 2004.

STEINER, Philippe. *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, 1999.

STERDYNIAK, Henri. « L'État à l'heure de la mondialisation », in *L'État de l'économie 2003, Alternatives économiques*, numéro hors-série, 2^e trimestre 2003, p. 34-36.

STERDYNIAK, Henri et Jérôme CRÉEL. « Faut-il réduire la dette publique ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.895, 15 mars 2006, p. 35-39.

STIGLITZ, Joseph. « From Miracle to Crisis to Recovery: Lessons From Four Decade Of East Asian Experience », p. 509-526, in STIGLITZ, Joseph et Shahid YUSUF (sous la direction de). *Rethinking the East Asian Miracle*, New York, Oxford University Press, 2001.

STIGLITZ, Joseph E. *Globalization and Its Discontents*, New York, W.W. Norton, 2002a.

STIGLITZ, Joseph E. « The Roaring Nineties », in *The Atlantic Monthly*, octobre 2002b, p. 75-89.

STIGLITZ, Joseph E. « La crise asiatique, dix ans après », in *Les Échos*, 9 juillet 2007. p.15.

STOFFAES, Christian. « Stratégie et structure de l'État » in René LENOIR, Jacques LESOURNE, Christian SAINT-ÉTIENNE, Christian STOFFAES (sous la direction de), *Où va l'État?* Paris, Le Monde, 1992, p. 317-354.

STRANGE, Susan. « L'avenir du capitalisme mondial: La diversité peut-elle persister indéfiniment? » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p. 247-260.

STRANGE, Susan. *The Retreat of the State*. Cambridge University Press, 1996b

STRANGE, Susan. « The Erosion of the State », *Current History*, novembre 1997, p. 365-369.

STREECK, Wolfgang. *Industrial Relations in West Germany*, Londres, Heinemann Educational, 1984.

STREECK, Wolfgang. « Le capitalisme allemand existe-t-il? A-t-il des chances de survivre? », in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p.47-76.

STREECK, Wolfgang. « Beneficial Constraints on the Economic Limits of Rational Voluntarism », in BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH (sous la direction de) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press, 1997, pp.197-219.

STREECK, Wolfgang. *High Equality, Low Activity: The Contribution of the Social Welfare System to the Stability of the German Collective Bargaining Regime*. San Domenico (Italie), European University Institute (Working Papers) RSC No. 2001/16, 2001.

- STREECK, Wolfgang et Christine TRAMPUSCH. « Economic Reform and the Political Economy of the German Welfare State », in *German Politics*, vol. 14, no. 2, juin 2005, p. 174-195.
- STEPCZYNSKI, Marian. *Dollar : actualité et avenir de la monnaie impériale*, Éditions Favre, Lausanne, 2003.
- SULZENKO, Andrei. « Economics of North American Integration : A Canadian Perspective », in *Horizons : Projet de recherche sur les politiques* vol. 6, no. 3, 2003.
- SUMMERS, Lawrence H. « America Overdrawn », in *Foreign Policy*, juillet/août, p.46-49.
- SURET, Jean-Marc. « Le gouvernement du Québec et le financement des entreprises : les mauvaises réponses à un faux problème », p. 113-168, in PALDA, Philip (sous la direction de) *L'État interventionniste*, Vancouver, Fraser Institute, 1994.
- SWAIM, Paul et Raymond TORRES. « Emploi et mondialisation: vers une approche efficace », in *L'observateur de l'OCDE*, no. 250, juillet 2005, p. 11-13.
- TABB, William K. *The Amoral Elephant: Globalization and the Struggle for Social Justice in the 21st Century*, New York, Monthly Review Press, 2001.
- TAL, Benjamin. « US Employment Quality Index: Assessing US Job Quality », CIBC World Markets: Economics and Strategy, Toronto, 21 juin 2004.
- TAL, Benjamin. « US Jobs: Modest Quantity of Low Quality », CIBC World Markets: Economics and Strategy, Toronto, 11 janvier 2006.
- TANGUAY, Brian. « An Uneasy Alliance : The PQ and the Unions » p. 154-179, in Jane JENSON et Rianne MAHON (sous la direction de). *The Challenges of Restructuring : North American Labor Movements Respond*. Philadelphie, Temple University Press, 1993.
- TANGUAY, Brian. « Caught in a Blind Spot : Organized Labour in Revisionist Explanations of the Quiet Revolution », in *Québec Studies*, automne 2002, p. 3-18.
- TAYLOR, Charles. « Le pluralisme et le dualisme » in GAGNON, Alain G. et Alain NOËL (sous la direction de) *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, 1995, p. 61-84.
- TEEPLE, Gary. *Globalization and the Decline of Social Reform*. Toronto, Garamond Press, 1995.
- TEULON, Frédéric. *La nouvelle économie mondiale*, Paris, Presses universitaires de France, Collection Major, 2002.

THELEN, Kathleen. « Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001, p. 71-103.

THELEN, Kathleen et Christa VAN WIJNBERGEN. « The Paradox of Globalization : Labor Relations in Germany and Beyond », in *Comparative Political Studies*, vol. 36, no. 8, octobre 2003, p. 859-880.

THELEN, Kathleen et Ikuo KUME. « The Future of Nationally Embedded Capitalism: Industrial Relations in Germany and Japan », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 183-211.

THELEN, Kathleen et Ikuo KUME. « Coordination as a Political Problem in Coordinated Market Economies », in *Governance : An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, vol. 19, no. 1, janvier 2006, p. 11-42.

THELLIER, Marie-Agnès. « Vers un nouveau pacte social : la concertation à la québécoise » in *Forces*, automne 1992, p. 60-64.

THERBORN, Göran. « Social Democracy in One Country? » in *Dissent*, vol. 47, no. 199, automne 2000, p. 59-65.

THÉRIAULT, Joseph-Yvon. « Les figures changeante de la communauté des sociétaires Desjardins », in Benoît Lévesque (sous la direction de) *Desjardins, une entreprise et un mouvement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1997, p. 87-98

THÉRIAULT, Joseph-Yvon. « L'Amérique et l'américanité ne peuvent être notre projet », in *Le Devoir*, 22 mai 2001, p. A7.

THÉRIAULT, Joseph-Yvon. « L'avenir de la sociale-démocratie au Québec », in VENNE, Michel (sous la direction de) *L'Annuaire du Québec 2004*, p. 631-639.

THOMPSON, Graeme. « The U.S. Economy in the 1990s : The 'New Economy' Revisited », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 12-32.

THUROW, Lester C. *La Maison Europe*, Paris, Calmann-Lévy, 1992.

THUROW, Lester C. « The Crusade That's Killing Prosperity », in *The American Prospect*, vol. 7, no.25, mars 1996.

THUROW, Lester C. *Building Wealth: The New Rules for Individuals, Corporations and Nations in a Knowledge-Based Economy*. Harperbusiness, 1999a.

- THUROW, Lester C. « The Services Conundrum », in *The Boston Globe*, 18 janvier 1999b.
- THUROW, Lester C. « Wages and the Service Sector » in (sous la direction de) Ray MARSHALL. *Back to Shared Prosperity: The Growing Inequality of Wealth and Income in America*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe, 2000, p. 261-264.
- THUROW, Lester C. *Fortune Favors the Bold: What We Must Do to Build a New and Lasting Global Prosperity*, New York, HarperBusiness, 2003.
- THURSBY, Jerry G. et Marie C. THURSBY. *Here or There? A Survey on the Factors in Multinational Research and Development Location and IP Protection*, Kansas City, Missouri, The Marion Ewing Kauffman Foundation, février 2006.
- TIBERGHEN, Yves. *Entrepreneurial States : Reforming Corporate Governanace in France, Japan, and Korea*, Cornell University Press, 2007.
- TODD, Emmanuel. *L'Illusion économique: essai sur la stagnation des économies développées*, Paris, Gallimard, 1998.
- TODD, Emmanuel. *Après l'empire*, Paris, Gallimard, 2002
- TODD, Emmanuel. « Les États-Unis, l'Europe et le capitalisme » in *Le Débat*, no. 123, janvier/février 2003, p. 66-69.
- TOMASKY, Michael. « Party in Search of a Notion », in *The American Prospect*, vol. 17, no.5, mai 2006.
- TOURAINÉ, Alain. *Comment sortir du libéralisme ?* Paris, Fayard, 1999.
- TOURAINÉ, Alain. « C'est la crise finale », in *Le Nouvel Observateur*, 26 juin 2003.
- TOUSSAINT, Eric et Damien MILLET. « Banque du Sud contre Banque mondiale », in *Le Monde diplomatique*, no. 639, juin 2007, p. 4.
- TREMBLAY, Diane-Gabrielle (sous la direction de). *Concertation et performance économique : vers de nouveaux modèles ?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1995.
- TREMBLAY, Pierre P. et Guy LACHAPPELLE. *Le contribuable : Héros ou malfaiteur ?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1996.
- TREMBLAY, Rodrigue. « Les mesures du chômage », in *Les Affaires*, 18 décembre 2004, p. 6.
- TRÉPANIÉ, Pierre. « Quel corporatisme? » in *Cahiers des dix*, 1994, p. 159-212.

TRIBE, Keith. *Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750-1950*, Cambridge University Press, 1995.

TU, Howard S., Seung YONG KIM et Sherry E. SULLIVAN. « Global Strategy Lessons from Japan and Korean Business Groups » in *Business Horizons*, mars-avril, 2002, p. 39-46.

TULK, David. «Canada's Economic Outlook», in *TD Quarterly Economic Forecast*, TD Groupe financier, mars 2007, p. 10-11.

UCHITELLE, Louis. *The Disposable American: Layoffs and Their Consequences*, New York, Knopf, 2006.

USEEM, Michael. *Investor Capitalism : How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*, New York, HarperCollins, 1996.

UTERWEDDE, Henrik. « Le capitalisme rhénan n'est pas mort », in *Sociétal*, no. 40, 2^e trimestre 2003, p. 35-38.

VAILLANCOURT, François. « English and Anglos in Quebec : an Economic Perspective », dans John RICHARDS, François VAILLANCOURT et William G. WATSON (sous la direction de). *Survival : Official Languages in Canada*, Vancouver, CD Howe Institute, 1992, p. 63-94.

VAILLANCOURT, François. *Le modèle québécois : besoin et moyen*. Texte présenté pour la conférence La Presse/Radio-Canada : « Quel modèle pour le Québec ? », 1er décembre 2004.

VAILLANCOURT, François et Luc VAILLANCOURT. *La propriété des employeurs au Québec en 2003 selon le groupe d'appartenance linguistique*, Québec, Conseil supérieur de la langue française, janvier 2005.

VAILLANCOURT, François, Dominique LEMAY et Luc VAILLANCOURT. *Le français plus payant: l'évolution du statut socio-économique des francophones au Québec*, Institut C.D. Howe, no. 103, août 2007.

VAILLANCOURT, Yves. *Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne*, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques, 2002.

VALLADAO, Alfredo. « Les États-Unis, un acteur central », in *Sciences Humaines*, numéro hors-série, juin-juillet 1997, p. 52-55.

VANDEN, Harry E. « L'Amérique latine qui dit 'non' », in *Enjeux internationaux*, no. 9, 3^e trimestre 2005, p. 51-53.

VAN WAARDEN, Frans. « Market Institutions as Communicating Vessels: Changes Between Economic Coordination Principles as a Consequence of Deregulation Policies » in (sous la direction de) J. Rogers HOLLINGSWORTH, Karl MÜLLER, et Ellen Jane

HOLLINGSWORTH. *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, Lanham, Massachussets, Rowman & Littlefield, 2002, p. 171-233

VAN DER PUTTEN, Raymond. « Analyse critique du modèle anglo-saxon », in *Conjoncture*, Paris, Banque BNP-Paribas, octobre 2005, p. 17-31.

VAN HOOTEGEN, Geert et Seth MAENENS. « Globalisation Research : A Plea for Exploring the Small Origins of a Great Unknown », in Diane-Gabrielle Tremblay (sous la direction de) *Flexibilité, sécurité d'emplo et flexicurité*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 87-105.

VARTIAINEN, Juhana. « Scandinavian Capitalism at the Turm of the Century », in Jonathan PERRATON et Ben CLIFT (sous la direction de) *Where are National Capitalisms Now?* Basingstoke, Hampshire (R.-U.), Palgrave Macmillan, 2004, p. 111-132.

VÉDRINE, Hubert. *Les cartes de la France à l'heure de la mondialisation (entretien avec Dominique Moïsi)*, Paris, Fayard, 2000.

VELTZ, Pierre et Philippe ZARIFIAN. « Vers de nouveaux modèles d'organisation? » in *Sociologie du travail*, janvier 1993, p. 3-25.

VELTZ, Pierre. « L'économie mondiale, une économie d'archipel », in CORDELLIER, Serge et Fabienne DOTAUT (sous la direction de) *Mondialisation : au-delà des mythes*, Paris, Éditions La Découverte, 1997, p. 59-68.

VENNE' Michel. « Le Québec vire-t-il à droite? », in *L'Annuaire du Québec 2008*, Montréal, Éditions Fides, 2007.

VERGARA, Francisco. « Emploi : le mythe de la performance britannique », in *Le Monde*, 13 septembre 2005, p.5.

VERGARA, Francisco. « Le sursaut de la productivité américaine : réalité ou illusion statistique ? », in *Problèmes économiques*, no. 2.911, 22 novembre 2006a, p. 44-50.

VERGARA, Francisco. « Les dessous du plein-emploi américain », in Michel HUSSON (sous la direction de) *Salariés flexibles, travailleurs jetables*, Paris, La Découverte, 2006b, p. 86-94.

VERDIER, Daniel. *Social Against Mobile Capital: Explaining Cross-National Variations in Stock Market Size in the OECD*. Florence, European University Institute (Working Paper 2001/2), 2001.

VERGNAUD, Eric. « Allemagne: La grande coalition, près d'un an après », in *Conjoncture*, Paris, Banque PNB-Paribas, octobre 2006, p. 16-29.

VERMA, Anil. « Beyond Corporate Codes of Conduct: What Governments Can Do to Strengthen Labour Standards Within the Context of Free Trade » in CHAYKOWSKI, Richard. *Globalization and the Canadian Economy : The Implications for Labour, Markets, Society and the State*, Kingston, Queen' University School of Policy Studies, 2001, p. 211-217.

VILLEMEUR, Alain. *La croissance américaine ou la main de l'État*, Paris, Éditions du Seuil, 2007.

VINDT, Gérard. « Un vol d'oies sauvages peu libéral », in *Alternatives économiques*, no. 246, avril 2006, p. 68-71.

VITOLS, Sigurt « Varieties of Corporate Governance : Comparing Germany and the UK », in HALL, Peter A. et David SOSKICE (sous la direction de) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001, p. 338-360.

VITOLS, Sigurt. « Frankfurt's Neuer Markt and the IPO Explosion : Is Germany on the Road to Silicon Valley? » in *Economy and Society*, novembre 2001, p. 553-564.

VITOLS, Sigurt. « From Banks to Markets: The Political Economy of Liberalization of the German and Japanese Financial Systems », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 240-260.

VOGEL, Richard D. « US Capitalism and Incarceration Today », in *Monthly Review*, septembre 2003, p. 38-55.

VOGEL, Steven K. « The Reorganization of Organized Capitalism: How the German and Japanese Models Are Shaping Their Own Transformations », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 306-333.

VOGEL, Steven K. *Japan Remodeled: How Government and Industry Are Reforming Japanese Capitalism*, Ithaca, Cornell University Press, 2006.

VON HEURSINGER, Robert et Wolfgang UCHATSUS. « Allemagne: Le mythe du déclin », in *Problèmes économiques*, no. 2.853, 9 juin 2004, p. 2-6.

WACHTEL, Howard M. « The Sino-American Game of Financial Chicken », in *New Perspectives Quarterly*, vol. 22, no. 3, été 2005, p. 58-60.

WADHWA, Vivek, AnnaLee SAXENIAN, Ben RISSING et Gary GEREFFI. *Americia's New Immigrant Entrepreneurs*, Duke University, Master of Engineering Management Program, janvier 2007.

- WAHL, Asbjorn. « European Labor : The Ideological Legacy of the Social Pact », in *Monthly Review*, janvier 2004, p. 37-49.
- WALKER, Marcus. « Behind Slow Growth in Europe : A Thicket of Laws to Protect People Damps Spending », in *Wall Street Journal*, 10 décembre 2004, p. A1.
- WALLACE, Iain. *A Geography of the Canadian Economy*, Don Mills, Oxford University Press, 2002.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *Le système du monde du XVe siècle à nos jours*. Paris, Flammarion, 1980.
- WALLERSTEIN, Immanuel. « Mondialisation ou ère de transition ? De la trajectoire du système-monde », in DUMÉNIL, Gérard et Dominique LÉVY (sous la direction de) *Renouveau du capitalisme : Le 20^e siècle en perspective*, Presses de l'Université Laval, 2002a, p. 125-139.
- WALLERSTEIN, Immanuel. « The Eagle Has Crash Landed » in *Foreign Policy*, no. 131, juillet/août 2002b, p. 60-68.
- WALT, Stephen M. « Taming American Power », in *Foreign Affairs*, vol. 84, no. 5, septembre/octobre 2005, p. 105-120.
- WANG, Hui. *China's New Order: Society, Politic and Economy in Transition*, Harvard University Press, 2003.
- WARREN, Adrienne. « Competitive Factors Shifting Global Trade Patterns », in *NAFTA Quarterly*, Scotiabank Group, hiver 2005, p. 1-3.
- WARREN, Elizabeth et Amelia WARREN-TYAGI. *The Two-Income Trap: Why Middle Class Mothers and Fathers Are Going Broke*, New York, Basic Books, 2003.
- WARREN, Jean-Philippe. « Révolution tranquille : La révolution inachevée », in *Le Devoir*, 25 mars 2000, p. A13.
- WATKINS, Mel. « Politics in the Time and Space of Globalization », in Wallace CLEMENT et Leah F. VOSKO (sous la direction de) *Changing Canada: Political Economy as Transformation*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, 2003, p. 3-24.
- WATSON, James L. *Golden Arches East : McDonald's in East Asia*, Stanford University Press, 1998.
- WATSON, William. *Globalization and the Meaning of Canadian Life*. University of Toronto Press, 1998.

WEBER, Rémy. *La globalisation financière, force de convergence?* Présentation faite lors des Rencontres économiques d'Aix-en-Provence, juillet 2007.

WEINBERG, Achille. « Du nouveau sur le commerce international », *Sciences Humaines*, septembre-octobre 1998 (hors série, no.22), p. 22.

WEIR, Erin. *Lies, Damned Lies and Trade Statistics: North America Integration and the Exaggeration of Canadian Exports*, Orono, University of Maine Canadian-America Public Policy Paper no. 63, juillet 2005.

WEISE, Kristian. « Alerte sur l'impôt des sociétés », in *L'Observateur de l'OCDE*, no. 261, mai 2007, p. 22-23.

WEISS, Linda. *The Myth of the Powerless State*. Ithaca, Cornell University Press, 1998.

WEISS, Linda. « Managed Openness: Beyond Neoliberal Globalization » in *New Left Review*, février 2000, p.126- 140.

WEISS, Linda. « Global Governance, National Strategies : How Industrialized States Make Room to Move Under the WTO », in *Review of International Political Economy*, vol. 12, no. 5, décembre 2005a, p. 723-749.

WEISS, Linda. « The State Augmenting Effects of Globalization », in *New Political Economy*, vol. 10, no. 3, septembre 2005b, p. 345-353.

WESTERN, Bruce, Katherine BECKETT et David HARDING. « Système pénal et marché du travail aux États-Unis », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, no. 124, septembre 1998 : 28-34.

WHALLEY, John. *The Asian Economic Revolution and Canadian Trade Policy*, Waterloo, Ontario, The Centre for International Governance Innovation, Working paper no. 8, août 2006.

WHEELER, Jeff. « Employee Involvement in Action: Reviewing Swedish Codetermination », in *Labor Studies Journal*, hiver 2002, p. 71-98.

WOLF, Martin. « Will the Nation-State Survive Globalization? » in *Foreign Affairs*, vol. 80, no. 1, janvier-février 2001, p. 178-190.

WOLFSON, Michael C. et Brian MURPHY. *Une nouvelle perspective des tendances de l'inégalité des revenus au Canada et aux États-Unis*. Ottawa, Statistique Canada, 1998.

WOLFSON, Michael C. et Brian MURPHY. « Les inégalités en Amérique du Nord : le 49^e parallèle fait-il une différence? » in *L'Observateur économique canadien*, août 2000.

WOLTON, Dominique. *L'Autre mondialisation*, Paris, Gallimard, 2003.

- WOMACK, James. *Le Québec survivra-t-il au raz-de-marée chinois?* Conférence donnée au déjeuner-causerie du CEFRIO à Montréal le 30 novembre 2005.
- WOOLF, Steven H., Robert E. JOHNSON et Jack GEIGER. « The Rising Prevalance of Severe Poverty in America : A Growing Threat to Public Health », in *American Journal of Preventive Medicine*, vol. 31, no. 4, octobre 2006, p. 332-341.
- WURZEL, Eckhard. « Allemagne: des réformes s'imposent », in *L'Observateur de l'OCDE*, mai 2003, p. 12-15.
- WYMAN, Diana. « Échanges avec un géant: le point sur le commerce du Canada avec la Chine », in *L'observateur économique canadien*, novembre 2007, p. 3.1-3.13.
- WYMAN, Diana. « De dernier à premier: Terre-Neuve et la Saskatchewan profitent de l'essor des ressources », in *L'observateur économique canadien*, vol. 21, no. 5, mai 2008.
- XIE, Xuejun. « WTO Rules on State-Owned Enterprises and Implications for Chinese SOE Reforms », in *Perspectives*, vol. 3, no. 6, septembre 2002.
- YAKABUSKI, Konrad. « The Convictions of Bernard Landry », in *Report on Business Magazine*, avril 2001, p. 63-71.
- YAMAMURA, Kozo. « Germany and Japan in a New Phase of Capitalism: Confronting the Past and the Future », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 115-146.
- YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK. « Convergence or Diversity? Stability and Change in German and Japanese Capitalism », in YAMAMURA, Kozo et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, 2003, p. 1-50.
- YERGIN, Daniel et Joseph STANISLAW. *The Commanding Heights: The Battle Between Governments and the Marketplace that is Remaking the World Economy*. New York, Simon & Schuster, 1998.
- ZAJDENWEBER, Daniel. « La volatilité des cours est-elle irrationnelle ? », in *Sociétal*, no. 40, 2^e trimestre 2003, p. 18-23
- ZEITLIN, Jonathan. « Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Overview and Comment », in PYKE, Frank et Werner SENGENBERGER. *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Genève, International Institute for Labour Studies, 1992, p. 279-293.

ZEITLIN, Jonathan. *Americanization and its Limits: Reworking US Technology and Management in Postwar Europe and Japan*. Florence, European University Institute (Working Papers), no. 99/33, 1999.

ZHANG, Chunkin et Stayan TENEV. « Corporate Governance and Enterprise Reform in China: Building the New Institutions of Modern Markets », Washington, Banque Mondiale, avril 2002.

ZITZEWITZ, Eric. « How Widespread is Late Trading in Mutual Funds? », Stanford Graduate School of Business, septembre 2003.

ZYSMAN, John. « National Roots of a Global Economy », in *Revue d'économie industrielle*, 1er trimestre 1995, p. 107-121.