

Cahiers du CRISES

Collection *Études théoriques*

no **ET9602**

Politique et stratégie industrielle:
analyse sociologique des approches concurrentielle,
institutionnaliste et de la nouvelle approche keynésienne

par

Gilles L. Bourque

(sous la direction de G. Bourque)

1996

CRISES

Le Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats (CRISES) regroupe des professeurs du réseau de l'Université du Québec et de l'Université Laval ainsi que des étudiants de 2^{ième} et 3^{ième} cycle. Fondé à l'origine dans le but d'étudier les transformations de l'organisation du travail et des relations de travail dans les entreprises (manufacturières) et les services publics, transformations que nous avons convenu d'appeler la modernisation sociale des entreprises et des organisations, le Collectif a depuis étendu ses recherches à l'étude des nouvelles formes d'entreprises relevant de l'économie sociale et qui combinent des objectifs d'insertion sociale à une priorité pour l'utilité sociale des biens ou des services fournis. Pour ces volets de son programme de recherche, le CRISES a développé une approche monographique centrée sur les entreprises et les organisations qui innovent, cherchant ainsi moins à atteindre une représentativité statistique qu'à identifier des tendances lourdes, ou des modèles, permettant d'arriver éventuellement, grâce à une problématisation particulière du lien entre les niveaux micro et macro, à la configuration générale d'un nouveau modèle de développement pour le Québec.

Résumé

Cet essai constitue la réponse à l'une de mes questions de synthèse. Il consiste d'abord à circonscrire et à définir le champ et les principaux concepts de la politique industrielle par rapport à l'ensemble des politiques publiques. Par la même occasion, un ensemble de liens sont soulignés entre ces politiques industrielles et des mesures relevant d'autres politiques publiques avec lesquelles elles peuvent être combinées dans le cadre d'une stratégie de développement. Toutefois, la plus grande partie de ce travail repose sur l'analyse de trois courants de pensée concernant leur réflexion sur la notion de politique industrielle. Nous en sommes venus à identifier trois grandes approches: une approche concurrentielle, unissant autour d'une foi inébranlable aux mécanismes du marché un ensemble d'interprétations des phénomènes économiques, des néolibéraux les plus fondamentalistes jusqu'au modèle le plus à la mode de l'action stratégique des firmes; une nouvelle approche keynésienne, opposée à la stratégie suicidaire et au courttermisme de l'approche précédente, rassemblant des keynésiens fidèles à l'esprit interventionniste de Keynes, mais déplaçant leurs préoccupations du côté de la demande vers celui de l'offre, proposant une stratégie compétitive fondée sur la coopération; enfin une approche dite "institutionnaliste", multidisciplinaire, partageant avec les autres approches un intérêt pour une action du côté de l'offre, mais dont la préoccupation principale réside dans l'interrogation des processus et des conditions des arrangements institutionnels favorables à de nouvelles stratégies de développement. Pour conclure, j'aimerais remercier Gilles Bourque pour sa direction et ses précieux commentaires, et signaler que mes recherches furent appuyées par une bourse du CRSH.

Table des matières

1. Introduction	4
2. La problématique.....	5
2.1 Sur la conception de l'État	6
2.2 Définitions de la politique industrielle	9
2.3 Méthodologie.....	14
3. L'approche concurrentielle	15
3.1 L'institution fondamentale: le marché.....	16
3.2 Les échecs du marché.....	19
3.3 Une autre institution centrale: la firme	22
3.4 Conclusion.....	25
4. La nouvelle approche keynésienne.....	27
4.1 Un constat critique	27
4.2 De nouvelles règles du jeu.....	30
4.3 Conclusion.....	36
5. L'approche institutionnaliste.....	37
5.1 La diversité des modèles	39
5.2 De nouveaux arrangements institutionnels	42
5.3 Expérimenter de nouvelles coordinations	48
Bibliographie	54

1. Introduction

Dans cet essai qui constitue l'une de mes questions de synthèses, j'aborderai trois courants de pensée qui, soit de façon centrale ou de manière un peu plus indirecte, ont fait de la question de la politique industrielle un thème important de leur contribution à la connaissance scientifique. Nous en discuterons plus tard, mais il vaut la peine de le préciser ici, la notion de politique industrielle que nous défendrons dans cet essai implique que toutes nations industrielles possèdent de telles politiques. L'État qui prétend ne pas soutenir de politiques industrielles poursuit en réalité une politique concurrentielle mettant en jeu ses propres ressources pour garantir une allocation générale des ressources selon les mécanismes du marché.

Les trois grands courants de pensée qui se retrouvent dans cet essai interprètent une même réalité mais, chacun à leur manière, mettent une emphase ou un éclairage plus intense sur l'un ou l'autre des champs ou sphères de cette réalité. En ce sens, si les interprétations sont souvent à l'opposé — l'approche concurrentielle versus les deux autres approches — ou parfois en complémentarité — la nouvelle approche keynésienne avec l'approche institutionnaliste — dans notre exposé nous passerons graduellement de théories abordant la réalité économique de la façon la plus étroite vers des modèles dont la prétention est d'englober le plus largement possible les problèmes spécifiques du système productif à travers une analyse de la société.

Notre essai se divisera en quatre parties: dans la section suivante nous définirons les dimensions et les concepts de la problématique qui nous intéresse, cherchant en particulier à fournir un cadre permettant de saisir le rôle de l'un des principaux acteurs, porteur de cette politique, c'est-à-dire de l'État. Dans cette section nous délimiterons le champ de la politique industrielle proprement dite ainsi que de la notion un peu plus large de la stratégie industrielle, qui nous est apparue indispensable pour procéder à ce travail. Enfin, brièvement, nous définirons les trois dimensions sur lesquelles nous insisterons tout au long de cet essai.

Les trois autres parties aborderont respectivement les trois grands courants de pensée que nous avons identifiés concernant la politique industrielle: nous commencerons avec *l'approche concurrentielle* qui recouvre une gamme large d'interprétations théoriques, allant des néolibéraux les plus fondamentalistes, à des modèles plus nuancés d'économie concurrentielle. Ce qui les unit c'est évidemment l'intensité de la lumière qu'ils font sur le marché, laissant dans l'ombre toutes les autres institutions sociales.

Après maintes hésitations, nous avons appelé le deuxième courant *la nouvelle approche keynésienne*. Il s'agit du courant dominant lorsque l'on parle de politique industrielle, dans le sens traditionnel du terme (Goldstein & Bergman, 1986: 265). Formée principalement d'économistes keynésiens, du moins de ceux qui sont restés attachés à l'esprit interventionniste de Keynes, cette approche déplace néanmoins la lumière du côté traditionnel de la demande vers celle de l'offre.

Enfin, contrairement aux deux autres courants dans lesquels dominaient essentiellement des théories économiques, le dernier que nous présenterons est davantage multidisciplinaire à travers des programmes de recherche sociologique, économique ou des sciences politiques. Si nous avons appelé cette approche, *institutionnaliste*, c'est, cela ne surprendra personne, parce que chacun des programmes qui la recouvrent met une emphase particulièrement éclairante sur les arrangements institutionnels.

2. La problématique

Les années 1970 ont représenté un tournant important de la trajectoire de croissance économique de la plupart des pays industrialisés: les luttes sociales et ouvrières prendront une toute nouvelle envergure; ces pays seront frappés successivement par deux chocs d'offre importants suite à la formation du cartel des pays producteurs de pétrole; une spirale inflationniste particulièrement incontrôlable rendait inopérante la structure des prix; on assistait à un effondrement important et généralisé des taux de croissance de la productivité. À la crise du modèle de développement que ces pays avaient connu depuis la fin du deuxième conflit mondial, modèle fondé sur le compromis fordiste tel que défini par l'École française de la régulation, succédera rapidement un enchaînement de crises locales, autant au niveau des modèles de résorption des fluctuations économiques ou de résolution des conflits sociaux, modèles qui se voyaient de la sorte falsifiés dans la pratique, qu'au niveau de la coordination ou de l'organisation des activités économiques, concurrencée par de nouvelles pratiques innovatrices.

Dans cet essai nous nous intéresserons à l'une des réponses de l'État-nation à cette crise du fordisme, c'est-à-dire à la politique industrielle, qui est devenu avec les années 1980 un thème majeur de débat. Après l'échec apparent des recettes keynésiennes de gestion de la demande et l'application de méthodes pour le moins radicales opérées par le *Federal Reserve* aux États-Unis au début de cette décennie, les tendances inflationnistes furent résolues mais au prix de la pire récession depuis celle des années 1930. Également, avec la mondialisation

croissante de l'économie résultant, à la fois, d'un processus volontaire de libéralisation des échanges commerciaux inscrit à l'intérieur même du régime prévalent depuis les accords de Bretton Woods, et d'un autre processus, celui-là beaucoup moins intentionnel, de création de marchés financiers internationaux, l'on assistera à un déplacement des priorités de l'État et en particulier de ses rapports avec l'industrie qui occupera ainsi une place centrale dans les débats. C'est au coeur de ces derniers que nous nous engagerons en abordant les choix de politiques d'offre, ou ce qui revient au même, de politiques industrielles, mais seulement après avoir mieux défini notre problématique en ses principales dimensions et concepts.

2.1 Sur la conception de l'État

Parmi les nombreux modèles théoriques visant à définir l'État, nous privilégierons la conception wébérienne sur laquelle se greffe la plupart des théories institutionnalistes. Cet État moderne qui, en tant que communauté humaine, revendique dans les limites d'un territoire donné le monopole de la violence physique légitime (Weber, 1959: 100-101) se démarque fondamentalement de la conception pluraliste, ou economiciste, d'un ensemble d'institutions en concurrence pour l'accès aux ressources et ouvertes à l'influence d'une multitude de groupes d'intérêts (Cawson, 1986: 46-47). Il s'éloigne également d'une conception marxiste qui le réduirait à un rapport de force entre classes constituées en dehors de l'État, principalement parce que cette conception "...ne permet pas de saisir sa place dans la constitution même de ces classes" (Théret, 1992: 43).

L'interprétation avancée par Bruno Théret est intéressante: utilisant la même méthode que Marx pour conceptualiser l'État, c'est-à-dire comme d'un rapport social d'appropriation/expropriation, l'approche wébérienne, nous dit Théret, permet d'aborder l'État à travers une "...vision génétique qui considère que la structure étatique s'impose non pas comme reflet politique du capitalisme naissant, mais comme une solution à un certain nombre de crises affectant parallèlement la structure sociale" (ibidem: 57). Idée particulièrement intéressante, donc, mais qui mériterait néanmoins d'y voir greffer quelques notions supplémentaires.

Par exemple, à l'idée de l'État comme rapport social d'accumulation on peut intégrer la notion de capital symbolique, telle que définit par Bourdieu, c'est-à-dire comme "...n'importe quelle propriété — n'importe quelle sorte de capital — lorsqu'elle est perçue par des agents sociaux dont les catégories de perception sont telles qu'ils sont en mesure de la connaître — de l'apercevoir — et de la reconnaître, de lui accorder valeur" (Bourdieu, 1994: 116). De cette

façon, l'État devient l'aboutissement d'un processus de concentration et de monopolisation de la force physique en plus de certaines formes de capital économique, de capital culturel ou de capital symbolique, se faisant le détenteur d'une sorte de *méta-capital* donnant pouvoir sur les autres espèces de capital et de leurs détenteurs. L'émergence d'un capital symbolique spécifique à l'État prendrait tantôt la forme économique d'une fiscalité unifiée ou du pouvoir de réglementation des activités économiques, tantôt celle de la codification comme unification cognitive impliquant une centralisation et une monopolisation au profit des clercs et des lettrés (ibidem: 114), tantôt à façonner les structures mentales résultant dans une identité nationale, des intérêts nationaux ou bien dans l'idée du bien commun, et qui ne seront jamais vraiment étrangères aux intérêts et aux valeurs des acteurs impliqués, en particulier des clercs comme représentants de la bourgeoisie montante. Bref l'État serait le résultat d'une série d'actes d'institution du champ du pouvoir, en interaction — conflit et collaboration — avec un autre processus simultané d'actes d'institution d'une économie de marché. Ce qui est important de retenir c'est que dans tous les cas le rôle et l'action de l'État dans une situation donnée ne peuvent être séparés des significations qu'y attachent les différents acteurs en présence et des conventions communes qui leur sont rattachés.

Sur l'aspect historique de ce double processus d'institutionnalisation, nous pouvons enfin greffer des éléments de la tentative de reformulation du matérialisme historique opérée par Habermas, particulièrement de cette idée qu'il existe un mécanisme d'apprentissage endogène fournissant des ressources cognitives utiles à la résolution des crises de régulation, mais utilisables dans la mesure où elles sont mises en forme, ou cristallisées, dans un nouveau cadre institutionnel (Habermas, 1981: 268). Pour nous, l'intérêt de l'approche d'Habermas réside dans la possibilité de penser ces processus en dépassant la dualité apparente individu/société. Seul les individus sont capables d'apprentissage. Mais puisque les individus ne sont pas isolés, indépendant entre eux, ces formes d'apprentissage, tant individuel que collectif, créent des processus sociétaux où peuvent émerger de nouvelles structures sociales ou symboliques fondées sur les compétences de ses membres (ibidem: 269). Habermas parle aussi d'une théorie génétique de l'action, c'est-à-dire d'un concept recouvrant l'acquisition individuelle de capacités de parole et d'action dans un univers symbolique, débouchant donc dans la sphère publique.

Nous ne pouvons élaborer plus longuement au niveau d'une approche synthétique de la conception de l'État, mais tout au long de ce texte nous développerons notre compréhension du phénomène à travers l'utilisation de concepts opératoires pour comprendre la diversité des pratiques ou des interprétations du rôle de l'État dans les différents arrangements institutionnels que nous étudierons. D'un point de vue plus analytique, nous voudrions maintenant définir ce

que nous entendons par la notion d'État: en termes institutionnels, l'État comprendrait l'ensemble des activités et des processus décisionnels présidant la régulation politique de la société. Cette régulation serait de deux ordres: d'une part, par un ensemble de règles produites pour réguler les institutions de la sphère publique; d'autre part, des règles s'établissant sur les institutions de la sphère privée de façon à définir leur place dans l'ensemble des rapports de pouvoir à l'intérieur de la société (Beauchemin et al., 1995: 16-17). Cependant l'État c'est aussi un ensemble d'administrations; donc en termes organisationnels, l'État serait composé d'un ensemble complexe d'organisations — ministères ou agences — formant elles-mêmes des réseaux politiques complexes entre des bureaucraties et des clientèles dans des relations hétérogènes selon la nature des programmes engagés et les modèles culturels existants (Atkinson & Coleman, 1989: 77).

Nous définirons la notion de politique publique — sociale, budgétaire, industrielle etc.. — un peu à la façon dont Lionel Ouellet définit les programmes publics, c'est-à-dire comme l'ensemble des objectifs et des activités qui représentent les finalités des opérations qu'effectuent une administration dans un secteur donné (Gow, 1986: 10). Ces politiques peuvent être de différents types, par le genre d'interventions qu'elles suscitent, puisqu'elles visent des clientèles différentes, et des compétences particulières de ceux qui les appliquent, s'inscrivant ainsi dans des réseaux à chaque fois spécifiques. Par exemple, une politique sociale de redistribution implique, des fonctionnaires qui la mettent en oeuvre, une formation moins pointue et des relations avec les clientèles moins étroites, qu'une politique industrielle engageant des professionnels en relation constante avec des acteurs clés du système productif. Pareillement, même si la politique industrielle ou la politique budgétaire exigent des connaissances économiques de leurs fonctionnaires, la première implique aussi des compétences relationnelles alors que la seconde demande plutôt des capacités d'abstraction propres aux modèles économétriques avec bien peu de rapports directs avec l'économie appliquée. Donc chaque politique publique, selon son type d'intervention, est mise en oeuvre par un ministère constituant, en chaque cas, un réseau socio-politique spécifique.

Ceci nous amène à discuter de la nature particulière de la politique qui nous intéresse: la politique industrielle. Si d'autres politiques ont également des effets directs ou indirects sur la structure industrielle, telles les politiques monétaires, fiscales ou même scientifiques, seule la politique industrielle a comme domaine spécifique d'intervention le système productif, et comme objectif spécifique de voir à l'efficacité de son fonctionnement. Précisons tout de suite, même si nous y reviendrons de façon plus détaillée plus loin, que par système productif nous entendons l'ensemble des agents économiques concourant à la production, et aux relations

qu'ils entretiennent, dans un espace déterminé (De Bandt & Morvan, 1985: 3-4). La politique industrielle se réalise à la fois à travers des programmes de distribution et d'autres de régulation. Dans les volets de distribution, l'État alloue des ressources à des entreprises individuelles ou à des institutions sectorielles sous les formes, par exemple, d'aide à des entreprises en difficulté, de subventions à des instituts de recherche sectoriels ou encore dans des programmes de soutien à l'exportation. Il s'agit là d'interventions économiques directes qui représentent les formes les plus classiques de ce que l'on entend habituellement par la politique industrielle. Mais il y a aussi un volet de régulation que trop souvent on oppose à la politique industrielle alors qu'il en forme un aspect essentiel. Par régulation nous entendons les pratiques cherchant à instituer, sous forme de règles et de contrôles, certaines relations désirables entre les agents économiques. Le meilleur exemple est évidemment les lois et règlements sur la concurrence. Mais il peut aussi bien s'agir de mécanisme de planification économique. Pour conclure, selon la vision défendue par les *acteurs étatiques politiques*, les pratiques développées par les *acteurs étatiques administratifs*, ou les perceptions du rôle de l'État des *acteurs économiques*, en d'autres mots, selon les modes de relations État-industrie qui seront privilégiés, l'on assistera à des processus, ou l'on constatera des réseaux socio-politiques, fort différents.

2.2 Définitions de la politique industrielle

Les définitions du concept de politique industrielle sont nombreuses. On est loin de l'unanimité sur le sujet. Si la préoccupation de l'efficacité de l'appareil productif semble rejoindre une majorité d'auteurs, le problème c'est que trop souvent elle ne se limite chez eux qu'à cela. L'analyse de l'approche concurrentielle en donnera des exemples patents. D'autres, à l'opposé, lui donnent des objectifs si disproportionnés que le concept ne peut s'appliquer qu'à des cas exceptionnels. Donner par exemple à cette politique l'objectif de répondre aux besoins de la collectivité, c'est ni plus ni moins un rôle de planification centrale avec les résultats que l'on connaît de cette stratégie volontariste ou étatique. Enfin, même si dans l'idéal il est préférable, et cela est vrai pour toutes politiques, que toutes les mesures de la politique industrielle soient cohérentes et visent un objectif clair, nous refusons d'en faire un critère de définition puisque ce qui nous intéresse, ce n'est pas de faire de bonnes recommandations au Prince mais de délimiter un champ particulier d'intervention gouvernementale. Les effets de mesures partielles ou ad hoc, intentionnelles ou non, nous intéressent autant que ceux de politiques soutenues et globales. Comme nous l'affirmons plus haut, le choix de ne pas avoir de politique industrielle, que nous traduisons comme la volonté de ne pas adopter de mesures dites traditionnelles de politique industrielle se traduisant par l'offre de ressources financières à

des entreprises ou secteurs en difficulté, représente explicitement une mesure visant l'efficacité du système productif par son ajustement à la discipline des mécanismes du marché.

Dans une tentative d'éclairer le débat sur la question, l'économiste japonais Ryutaro Komiya regroupe les définitions du concept selon qu'elles visent la ré-allocation des ressources vers l'industrie ou qu'elles cherchent à influencer l'organisation industrielle (Komiya, 1988: 3). Les premières, selon lui, adopteraient une approche étroite de la politique industrielle alors que les secondes correspondraient mieux à l'expérience complexe de son propre pays. Dans notre essai nous adoptons une définition qui se veut assez souple et large pour à la fois englober les objectifs plus restreints — l'efficacité du système ou sa compétitivité dans un monde global —, la diversité des cibles — l'entreprise, le secteur ou l'industrie nationale — ou les diverses modalités d'intervention de l'État touchant l'allocation des ressources et l'action sur les structures en interaction avec les autres acteurs importants de l'activité économique. Elle permet d'englober les diverses formes que peut prendre la politique industrielle, quitte à les inscrire dans des courants particuliers à travers une analyse plus globale.

"On définira par conséquent la politique industrielle comme un ensemble de mesures explicites et sélectives (avec ou sans dimension financière), prises par la puissance publique pour agir sur les structures ou les comportements industriels [...] ou s'exerçant sur un territoire [donné], en vue d'améliorer les performances industrielles, localisées et/ou générales. Cette politique ne se limite pas à des actions à sens unique: elle suppose un mouvement interactif dissymétrique entre la puissance publique et les partenaires des activités de production" (Bellon & De Bandt, 1988: 841).

Cette largesse dans la définition permet de recouvrir une pluralité d'expériences particulièrement riches. Il n'y a pas d'uniformité de politique industrielle comme il en existe malheureusement une, par exemple, pour la politique monétaire. C'est probablement dû à la nature de la politique, aux opérateurs qui la mettent en oeuvre et à la domination du modèle théorique qui encadre la politique monétaire. Et cela, même si le système financier soit autant en crise que le système productif. Mais c'est bien cette dernière crise qui nous intéresse, face à laquelle la réponse de l'État s'exprime dans sa politique industrielle. Il ne s'agit pas d'une crise conjoncturelle mais de la crise du mode de régulation monopoliste qui, jointe à d'autres tendances de long terme, se serait exprimée à travers une multitude de solutions partielles affectant l'ensemble des modèles de développement des pays industrialisés. Tout le système productif serait ainsi en crise d'ajustement, combinant un ensemble de problèmes de "retards" d'adaptation: des demandes en stagnation ou en mutation, des structures obsolètes, des concurrences accrues, des besoins d'investissement, etc.

À ce stade, il conviendrait de faire quelques remarques et précisions sur la signification des concepts utilisés jusqu'ici. D'abord, lorsque nous parlons de l'industrie, du système industriel ou du système productif nous ne nous limitons pas aux industries manufacturières, mais bien à l'ensemble des industries c'est-à-dire à l'ensemble des activités de production de biens et de services qui donnent naissance à une valeur ajoutée (Statistique Canada, 1980: 11). Si auparavant on appelait industrie que celles productrices de biens matériels, manufacturiers, il conviendrait mieux maintenant de remplacer la notion de bien par celle *de produit*, rendant plus ou moins caduque la vieille opposition entre les biens, matérialisation d'un travail productif, et les services, qui ne consisteraient qu'en travail improductif (Salais & Storper, 1993: 58-59). Dans la réalité, chacun d'eux peut servir de produit intermédiaire à la production de l'un ou l'autre de ces biens ou services et s'insère donc dans la structure industrielle. L'on parlera donc autant de l'industrie agricole, de l'industrie du papier ou de l'industrie touristique, pour ne prendre que quelques exemples. L'utilisation des notions de système industriel ou de système productif comprendra donc les trois niveaux — primaire, secondaire et tertiaire — des activités économiques. De cette façon la politique industrielle s'intéresse à l'industrie de la finance dans la mesure où cette industrie concourt à la production d'un produit — les services financiers — qui sert d'input dans toutes les autres industries. Et s'il advient que la production ou l'échange de ce produit financier est inefficace, par exemple lorsque son offre est insuffisante pour les entreprises à risques, la politique industrielle peut alors y remédier par le biais d'une banque, d'une agence ou de fonds publics d'investissement. Ce que nous voulons démontrer, ici, c'est que la politique industrielle ne s'intéresse pas au système financier ou au système agricole, ni en tant que tel à n'importe quel autre sous-système du système social qui relèvent du domaine d'autres politiques, mais à l'industrie de la finance, à l'industrie agricole et à toutes autres industries du système productif. Bref il ne faut pas confondre politique industrielle, politique monétaire, etc.

Par système productif nous entendons un groupe d'institutions interreliés par lequel les biens et services sont créés, ou en d'autres termes comme l'ensemble des règles et logiques qui caractérisent les configurations concrètes dans lesquelles s'inscrivent les agents et les relations qu'ils établissent entre eux lors de la production de ces biens et services (De Bandta & Morvan, 1985: 2). On souligne ainsi que l'on ne peut analyser les caractéristiques institutionnelles des entreprises en dehors des interactions qu'elles ont avec les autres firmes, associations sectorielles, organisations syndicales, entreprises financières ou agences gouvernementales (Best, 1990: 227). Mais parler de système implique également l'emploi du concept de structure qui comporte, pour le sujet qui nous intéresse, une certaine ambiguïté. D'une part il est admis que la structure industrielle d'un pays n'est pas totalement figée: les

invariances, ou la configuration qu'elle forme, restent relatives, étant en continuelle mais lente évolution, marquée par des investissements nouveaux, des flux de capitaux, des cycles de vie des produits, des changements de préférences, etc. Le terme de transformation est alors plus approprié pour décrire cette évolution (De Bandt & Morvan, 1985: 4). Pourtant lorsque, pour des raisons diverses, les cohérences et équilibres sont soudainement et brusquement remis en cause, il devient alors nécessaire d'assurer une restructuration en profondeur du système en fonction du nouveau contexte. L'ambiguïté se situe au niveau de l'interprétation de ce processus de restructuration. L'utilisation de la notion de structure, en économie, et la codification qui en a été faite par les organismes de statistique a essentiellement porté sur le cadre plutôt que sur les interactions à l'intérieur du système (Diebold, 1980: 6). Par un des paradoxes que nous offre souvent le développement des connaissances, ce qui au départ était une tentative des institutionnalistes américains, tels que Gommons et Mitchell, de dépasser l'économie abstraite néo-classique par une économie institutionnaliste, se transforma avec le modèle classique des relations interindustrielles de Wassili Leontief en une analyse des composantes et proportions des diverses industries comme représentation simple de l'équilibre général walrasien et instrument d'analyse des substitutions intersectorielles (Bourque, 1994:â 25, 61). Ainsi a donc été évacué l'essentiel de ce qui constitue le système productif tel que défini précédemment pour ne plus représenter, sous le vocable de restructuration, que les flux de capitaux des secteurs en déclin vers ceux en croissance, du mouvement de la supposée ancienne vers la nouvelle économie, daignant parler de relations que pour signaler les rigidités des relations contractuelles qui ralentissent les ajustements.

Nous utiliserons donc la notion de restructuration pour ce qu'elle représente, c'est-à-dire comme mesure empirique de changement dans les composantes et proportions des diverses industries du système industriel tel que codifié par la Classification internationale type par industrie. Pour se représenter de façon plus réaliste les changements existants, il conviendrait mieux de parler de *reconfiguration* du système, impliquant non seulement un redéploiement de ressources mais plus généralement de réorganisation des relations et même de reformulation des règles du jeu. Par opposition à la mécanique des flux statistiques, il convient de faire ressortir les nouvelles dynamiques, la recomposition de nouvelles modalités d'organisation et leur inscription à travers les confrontations et négociations entre les stratégies des acteurs (De Bandt, 1988: 243). On pourrait également utiliser le concept de *modernisations sociales*. (Bélanger et al., 1994: 18) appliqué à l'ensemble du système productif pour mettre en évidence les rapports sociaux sous-jacents à la crise du modèle de développement et des nécessaires innovations organisationnelles et institutionnelles, autant que technologiques, auxquelles une politique industrielle doit contribuer pour accéder à un nouveau sentier de croissance.

Cette réflexion sur la problématique structure/système nous amène à conclure cette partie théorique en abordant deux dernières questions: celle du rapport entre stratégie et structure, puis celle plus spécifique des stratégies des acteurs de l'État. La première nous semble importante à discuter afin de mieux définir notre approche en nous démarquant d'un déterminisme trop catégorique. On peut en effet supposer que chaque paradigme définit de manière spécifique les relations du couple stratégie/structure: pour les économistes néo-classiques la structure du marché concurrentiel serait le résultat des stratégies maximisatrices d'agents économiques rationnels; à *contrario*, pour les structuralistes c'est la structure qui impose les motivations et les stratégies qui animent les agents. Pour nous, ce qui nous apparaît crucial est de rejeter tant les déterminismes causals univoques que les supposées invariances des structures. En ce sens nous favorisons une définition de la relation structure/stratégie qui implique un processus complexe de spécification mutuelle ou de codétermination (Varela et al., 1991: 198). Un genre de relation où se produit rien de plus - et rien de moins — qu'un conditionnement structurel des stratégies des acteurs en même temps que la transformation stratégique des structures (Jessop, 1989: 42). Cela n'implique aucunement l'impossibilité de configurations stables pendant certaines périodes, mais souligne la richesse des mutations lors de longues périodes de crise où ce qui est contrainte pour l'un devient opportunité stratégique pour l'autre; où ce qui était contrainte à un moment donné, devient opportunité ou ressource sur laquelle peut s'appuyer le même acteur à un autre moment donné (*ibidem*: 41).

D'autre part la notion de stratégie implique, en soi, l'idée d'une intentionnalité et d'une cohérence que nous refusons, plus haut, d'incorporer à notre définition de la politique industrielle. Nous avons d'ailleurs été confrontés, dans nos recherches sur les expériences de politique industrielle, à des cas où les succès évidents de reconfiguration industrielle étaient liés non pas aux instruments de politique industrielle proprement dit, mais à un ensemble structuré de politiques touchant l'emploi, la formation, les relations industrielles, etc. En conséquence, nous définirons comme stratégie industrielle un ensemble cohérent et réfléchi de politiques visant la réalisation d'objectifs de long terme et touchant le système productif (Pitelis, 1993: 2). Un parallèle de sens pourrait ainsi être fait avec les théories qui s'intéressent aux stratégies d'entreprises où l'emploi du terme "stratégique" réfère à des activités qui façonnent le marché comparativement à d'autres activités qui relèvent de la réaction au marché, à ses signaux (Best, 1990: 11). Ce que nous pourrions également appeler une stratégie de développement industriel consiste donc en une combinaison complexe d'instruments et de politiques qui, intentionnellement, vise à façonner la structure industrielle: si au niveau macro les nouvelles contraintes internationales ont fortement amoindri les capacités des instruments monétaires ou de dépenses publiques discriminatoires, un ensemble de politiques intermédiaires restent possibles.

D'abord les politiques de l'emploi dont les volets de formation professionnelle ou de main-d'oeuvre ont une importance cruciale (Wilensky & Turner, 1987: 3); les politiques de relations industrielles sont également importantes dans la mesure où elles régulent les relations capital-travail et peuvent donc soutenir ou fragiliser les conventions ou institutions qui y prennent place et influencer les mécanismes de détermination des salaires (ibidem: 6-7; Rubery et al., 1989: 31); enfin plusieurs objectifs ou instruments de politiques sociales peuvent avoir des effets importants de stratégie industrielle en menant soit à une dualisation plus forte de la société, comme nous le verrons dans l'approche concurrentielle, soit en assurant un filet de sécurité sociale qui assure les partenaires sociaux à participer à des mesures actives de politique industrielle ou d'emploi.

Ces stratégies industrielles sont relativement rares puisqu'elles impliquent une coordination des politiques mises en oeuvre dans des ministères et agences différents. Si ces stratégies peuvent être relativement claires pour les acteurs politiques qui, souvent, en sont les initiateurs, elles le sont moins, dans la pratique, pour les acteurs administratifs qui interagissent dans des réseaux différents et partageant même des modèles culturels peu compatibles. D'où l'importance de notre méthodologie pour appréhender ces politiques et stratégies industrielles.

2.3 Méthodologie

Pour mener à terme cette analyse des grands courants de pensée sur la politique industrielle, nous avons adopté, et adapté, la méthode développée par le CRISES. Elle consiste à décomposer l'analyse de ces courants en leurs trois composantes constitutives: une dimension socio-culturelle, une dimension institutionnelle et une dimension organisationnelle.

Dans la première dimension, nous nous référons à la définition que donne Touraine des modèles culturels, c'est-à-dire de la façon dont l'on saisit sa propre capacité d'action, qui contribue à définir le champ des rapports sociaux (Touraine, 1993 [1973]: 48). Il s'agit d'identifier des valeurs et croyances plus globales qui ne sont pas spécifiques à la politique industrielle mais relèvent de la représentation du sujet dans un monde habité par des principes de jugement et de critique, et par la tension entre ces représentations et les rapports sociaux dans lesquels elles s'insèrent, ce qui nous amènera à parler de *mondes socio-culturels*¹ (Boltanski &

¹ Même si nous nous en inspirons fortement, il convient ici de distinguer le concept de monde socio-culturel, de ceux de *monde* et *cit*é brillamment développés par Boltanski et Thévenot. Dans le présent travail, l'utilisation que nous en faisons s'en écarte parce que nous tentons, avec toutes les maladresses d'un débutant, d'insérer les innovations conceptuelles de ces auteurs dans une tradition sociologique avec laquelle ils avaient explicitement rompu (voir Boltanski & Thévenot, 1991: 30). Nous reprendrons cette discussion de façon plus détaillée dans notre deuxième question de synthèse.

Thévenot, 1991: 29). Et puisque ce qui nous intéresse ce sont les tensions entre les représentations et les rapports sociaux à l'intérieur du champ du système productif, nous pourrions également parler de modèles de culture industrielle (Dobbin, 1993: 4-5) dans lesquels seraient incluses les relations État-industrie dans la mesure où elles sont aussi partagées par les acteurs à l'intérieur de ce champ. En ce sens la politique industrielle serait en quelque sorte la contrepartie publique de la culture industrielle.

La dimension institutionnelle sera la plus présente tout au long de ce texte puisqu'elle constitue l'enjeu majeur de tout ce processus de crise du fordisme et des diverses expérimentations dans lesquelles s'engagent les acteurs. Il s'agit d'un ensemble particulièrement vaste de lieux ou de mécanismes, d'appareils ou d'organisations ayant une reconnaissance sociale et sur lesquels s'appuient les acteurs pour valider leur modèle culturel. D'une certaine façon il s'agit bien de la concrétisation conflictuelle de ces modèles, en tant que construit social, puisque les institutions portent la marque des rapports sociaux et des luttes sociales qui les ont vu naître. Producteur de normes et de règles de comportement, les institutions sont la mise en forme de relations sociales, et représentent ainsi la pierre angulaire du rapport entre stratégie et structure ou entre actions micro-sociales et système macro-social. Nous verrons donc, pour chacun des courants à l'étude, sur quelles institutions ils s'appuient et quel cadre institutionnel ils proposent.

Enfin nous définirons la dimension organisationnelle comme l'ensemble des moyens mis en oeuvre en vue d'assurer les objectifs poursuivis par les organisations et les modes de coordination assurant la réalisation de la multitude des interactions que les activités industrielles supposent. C'est le contenu de la politique industrielle. Il reste que la panoplie des moyens disponibles pour mener à terme les politiques que nous étudierons est beaucoup moins riche que les nombreuses combinaisons d'arrangements possibles pour y parvenir.

3. L'approche concurrentielle

Le premier courant de pensée que nous abordons s'exprime à travers ce que nous appellerons une approche concurrentielle parce que tous les auteurs que cette approche regroupe mettent une emphase, une insistance, sur l'importance des mécanismes du marché. Nous aborderons successivement trois visions de ce courant, portées respectivement par les "politiques", les économistes et les gestionnaires. Sans couvrir de la sorte toutes les stratégies qui s'en réclament, cette section permettra de signaler les valeurs qui cherchent à légitimer ces stratégies ainsi que les institutions et les moyens qu'elles privilégient.

3.1 L'institution fondamentale: le marché

Cette première vision, dite politique, est en particulier soutenue par le courant économique des choix rationnels, que nous analyserons à travers les écrits de Jean-Luc Migué (1979, 1994) puisqu'il a le précieux avantage d'être clair et direct. Cet auteur nous épargne l'effort de construire un idéal-type puisque le discours qu'il tient est, en soi, une caricature de ce courant théorique et nous fournit ainsi les caractéristiques principales d'un fondamentalisme néolibéral. Nous commençons donc avec la vision la plus extrême que nous nuancerons en progressant dans cette section.

Le postulat central de cette vision réside dans l'idée que l'action de l'individu rationnel est fondée sur le calcul et la maximisation de son utilité personnelle non seulement dans ses activités traditionnellement associées ou propres à l'économie, mais à toutes les activités et phénomènes de la société y compris ceux associés aux institutions non-marchandes telles que les pratiques religieuses, l'action politique, la vie familiale etc... (Migué, 1979: 2). La participation à un parti politique, à un syndicat ou à un organisme sans but lucratif serait également relié à ces calculs des bénéfices et des coûts, signifiant que leur engagement dans l'action exigerait que les bénéfices que l'individu en tire, ou calcule en tirer, devraient être assez grands pour compenser l'effort qu'il fournit (ibidem: 146). L'individu type serait donc à l'image de ces opportunistes que très exceptionnellement l'on peut côtoyer à travers nos actions quotidiennes. Toutes autres normes ou valeurs, telles que l'amour, la solidarité, la réciprocité etc. ne seraient que des illusions. La conséquence de ce postulat est simple: toutes les associations et toutes les institutions non-marchandes conduisent à la production de biens et de services collectifs, qui s'opposent aux biens et services privés, aux seuls profits des intérêts calculés des membres qui les composent et non à l'ensemble de la société. Mais puisque la participation des individus à ces associations est également une illusion, l'auteur conclut que toutes les associations ou institutions sociales conduisent à la formation de groupes d'intérêts privés qui ne réussissent à subsister qu'avec le soutien de l'État providence.

Dans cette vision néolibérale l'État est perçu "...comme un appareil ou un mécanisme, parallèle à celui du marché, et par lequel les individus qui composent la société cherchent à poursuivre leurs fins personnelles" (ibidem: 154). Les institutions publiques de l'État et celles privées du marché ont des fonctionnements différents: le marché, avec la décentralisation maximale des décisions individuelles, exclut l'arbitraire, la tyrannie et la domination du groupe sur l'individu. "Le marché incarne la démocratie idéale. En un mot, il est efficace" (ibidem: 156). Dans les institutions publiques, la décision collective et centralisée se substitue aux choix

individuels du marché. Et, contrairement à ces derniers, elle "...récompense les agents qui déforment les vraies préférences des citoyens et punit les politiciens qui seraient les plus attentifs aux besoins" (ibidem: 166). L'État, à travers les politiciens qui veulent être réélus et les bureaucraties qui veulent étendre leurs pouvoirs, seraient ainsi au service des clans, c'est-à-dire de ces groupes d'intérêts privés qui apporteraient des votes alors que les coûts impliqués seraient répartis sur l'ensemble des citoyens. Pour Migué ces relations représentent une conspiration institutionnalisée (ibidem: 226). Enfin pour lui "...la seule politique industrielle qui se défende est la suppression des interventions et donc l'absence de stratégie industrielle, ainsi que le transfert au marché d'une foule d'activités..." (ibidem: 222).

À coté de cette construction idéologique, nous pouvons identifier un modèle culturel, des institutions et des pratiques partagées par une collectivité donnée. Derrière une vision du monde qui identifie la société au marché, on trouve des manières de penser et d'agir caractéristiques du modèle anglo-saxon décrit par Thurow (1992) ou par Michel Albert (1992), et décrivant en particulier l'approche concurrentielle pratiquée en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Mais avant d'aborder directement les stratégies qu'impliquent cette approche, quelques mots d'abord sur la convention d'État qu'elle suppose des participants. C'est par le concept d'État absent (Salais & Storper, 1993: 335) que nous décrivons la perception de l'État par les personnes présentes dans ces situations. En effet, dans ce monde où l'on oppose le marché et l'État, l'intervention de ce dernier dans l'activité économique est dénoncée au nom des critères d'efficacité absolue du marché. La convention qui y domine définit le bien commun comme "...la création d'une structure d'opportunités qui maximise la possibilité pour chaque personne de poursuivre ses intérêts propres" (ibidem: 335), en faisant, ainsi, un résultat induit et non-intentionnel qui exclut l'État. En agissant pour soi on agit pour les autres, dans la plus parfaite tradition de la main invisible. Ce que la convention n'explicite pas, toutefois, c'est la nécessité d'une intervention étatique qui agit systématiquement pour *se supprimer* de chaque situation. Autrement dit, pour être absent l'État doit être actif!

Dans la pratique, les partisans de ces stratégies en appellent souvent à un État fort mais qui agit étroitement, se retirant de la sphère économique en privilégiant le retour aux mécanismes du marché. Les expériences britanniques et américaines des années 1980 sont des exemples typiques de cette approche. La nouvelle politique libérale thatchérienne se voulait ainsi une réponse à l'échec imputé au keynésianisme et aux expériences de concertation qui, dans la période d'après-guerre, avaient tenté de transformer la culture industrielle du laissez-faire dominant les relations État-industrie depuis le début de la révolution industrielle. Avec le retour de la droite conservatrice, le monétarisme devint l'instrument privilégié pour reconstituer un

environnement propice aux mécanismes du marché; la privatisation et la déréglementation constituèrent les éléments centraux pour remplacer les modes de décisions bureaucratiques et politiques au profit de la marchandisation des relations sociales et de la discipline du marché (Wolfe, 1989: 15). Se faisant l'avocate de la culture du laissez-faire, la politique initiée par Thatcher, qui possède les caractéristiques d'une stratégie industrielle, visa l'abolition ou la réduction significative du pouvoir des institutions sociales existantes, telles que les agences de développement construites sur une base tripartite ou même, la cible principale, les syndicats (Hancock, 1991: 15), et délaissa les politiques sectorielles au profit de mesures fiscales générales, cherchant ainsi à ramener toutes les décisions économiques au niveau de l'entreprise privée. Les institutions de concertation, graduellement construites sous les gouvernements précédents, autant travaillistes que conservateurs, pour suppléer les faiblesses administratives du *Westminster model of Parliamentary Government* (Atkinson & Coleman, 1989:53), furent donc écartées dans le but de restaurer le pouvoir du Parlement (Wolfe, 1989: 14).

Aux États-Unis, si la politique monétariste fut tout aussi radicale, on ne peut parler de stratégie industrielle mais tout au plus d'une politique industrielle très décentralisée, fragmentée dans de nombreux ministères, dans des agences ou dans les États. Cela tient précisément du fait que la culture industrielle du laissez-faire n'a jamais été sérieusement contrariée, comme elle le fut en Grande-Bretagne, sauf pendant la courte période de la première phase du *New Deal* dans les années 1930 (Dobbin, 1993: 9-19). Aux États-Unis, l'État fixe les règles du jeu du marché avec sa loi anti-trust et son intervention se fait surtout par la défiscalisation plutôt que par des subventions (Bellon, 1986: 15).

Au niveau du système productif, les résultats furent assez désastreux dans les deux pays. Et ceci ne serait pas étranger au fait que dans les deux cas le capital financier — la *City* ou *Wall Street* — jouit d'un pouvoir important et se caractérise par des comportements particulièrement spéculatifs. En Grande-Bretagne, entre 1979 et 1983, les capacités du secteur manufacturier baissèrent de 20% (Bonnet, 1985: 86) alors que le chômage touchait 3 290,000 personnes en 1986 (Rubery et al., 1989: 24). Les grands gagnants seront les porteurs d'obligations avec des taux d'inflation qui passèrent de 14,4% dans le milieu des années 1970 à 4,2% en 1987 (Hancock, 1991: 19). Les gestionnaires du privé furent aussi des gagnants, à car n'oublions pas que cette approche implique la confirmation, ou le retour, du rôle des entreprises individuelles dans les choix stratégiques d'investissement, avec ce que cela comporte d'effets pervers non-désirés. Au niveau des entreprises, cette approche concurrentielle se concrétisa dans des stratégies néo-tayloristes (Leborgne & Lipietz, 1992: 17). L'affaiblissement des syndicats et le démantèlement partiel des institutions de négociations collectives encouragèrent

une flexibilisation généralisée à tous les aspects du rapport salarial c'est-à-dire du salaire, de l'emploi, du travail et du temps de travail (Rosenberg, 1991: 9). Dans ce modèle, l'ajustement à la crise de productivité passe donc par la destruction des rigidités institutionnelles et une individualisation des relations contractuelles. Adoptant les comportements de court terme qui caractérisent les transactions spéculatives, c'est à travers des stratégies de rationalisation qui coupent dans les capacités, le personnel et les salaires, ou en réduisant la gamme des produits offerts, que les entreprises affrontent la concurrence nouvelle des pays asiatiques ou qu'elles font face aux exigences nouvelles des acheteurs (Ballance, 1987: 215). Il s'agit dans ce cas de stratégies défensives qui ne peuvent mener à moyen ou long terme qu'à la perte de parts de marché ou à la délocalisation. Elles débouchent aussi sur deux effets: d'une part du développement dans les pays d'origine d'un chômage élevé et d'une dualisation plus poussée du marché du travail et de la société, et d'autre part, dans les pays d'accueil — les NPI — d'un apprentissage industriel qui débouche lui-même, du fait de stratégies de développement industriel beaucoup plus cohérentes de ces pays (Henderson, 1993: 202), vers une concurrence portant de plus en plus vers une production diversifiée de qualité. Notons enfin que les stratégies de diversification qui se ramènent également à cette approche, et qui débouchèrent aux États-Unis sur un marché spéculatif fondé sur les *OPA* et les *Junk Bonds*, n'ont pas produit une amélioration de la compétitivité de l'industrie américaine à laquelle on devait s'attendre, puisque après tout elles devaient être l'exemple parfait de l'efficacité du marché.

3.2 Les échecs du marché

Si la vision fondamentaliste que nous venons d'examiner montre un espoir démesuré dans les capacités d'autorégulation du marché, l'ensemble des phénomènes particulièrement têtus et parfois contrariant que constitue la réalité se charge souvent de falsifier les postulats fondamentaux sur laquelle cette idée d'autorégulation est bâtie. C'est pourquoi beaucoup d'économistes, refusant le filtre idéologique de la théorie des choix rationnels, reconnaissent à l'État un rôle d'intervention économique lorsqu'il y a des cas de défaillance ou d'échec du marché en présence d'économie d'échelle et d'externalité, de monopole naturel, de la R-D, de réglementation de la pollution, etc. (Komiya, 1988: 5). Dans cette sous-section nous aborderons des thèmes qui, remettant en cause sous certaines conditions l'efficacité même du marché, permettent de légitimer cette intervention étatique par le biais d'institutions cherchant à en corriger les insuffisances.

La redéfinition de la politique industrielle faite par ces économistes est, à cet égard, symptomatique: "L'objectif principal d'une politique industrielle est de traiter avec les échecs du

marché touchant l'allocation des ressources" (Odagiri, 1985: 3). Parmi ces défaillances, les plus fréquemment énoncées et étudiées touchent le problème des externalités liées à la recherche. Le concept d'externalité réfère à des phénomènes pour lesquels certains coûts -externalité négative - ou certains bénéfiques -- externalité positive - n'entrent pas dans la fonction de détermination des prix. En ce sens il s'agit bien d'une défaillance du marché puisque le système de prix ne joue plus son rôle de signal. Dans le cas de la R-D les externalités existent car les bénéfiques d'une découverte sont souvent accaparés par ceux qui sont étrangers à son invention. Dans ce domaine on peut donc anticiper un sous-investissement à un niveau socialement indésirable puisque l'incitatif -- le rendement sur les sommes investies -- serait peu sûr. L'intervention étatique est alors justifiée dans la mesure où les bénéfices sociaux des découvertes scientifiques sont importants, compensés par l'allocation de ressources publiques à ces recherches par le biais d'institutions de recherche publiques, d'exemptions fiscales ou de participation à des programmes conjoints de recherche. Notons que l'incertitude radicale -- étant dans la nature même de la recherche -- et les investissements initiaux en équipements parfois colossaux -- pensons à l'accélérateur de particules -- sont des facteurs également importants pour inciter à l'action gouvernementale dans ce domaine. Selon Krugman et Obsfeld, deux nouveaux noms au Panthéon des sciences économiques, il s'agit là du meilleur cas où l'on puisse faire appel à une politique industrielle active (1991: 269).

Un autre thème important où la profession a reconnu l'existence d'un problème "méritant" l'intervention gouvernementale touche le commerce international. L'échec qui, dans ce cas, empêche le système de prix de produire les bons signaux est dû aux phénomènes de concurrence imparfaite liés à certaines industries. Il existe en effet de ces industries, l'exemple ayant fait école étant celui de l'aéronautique et en particulier des moyens et gros porteurs, qui, soit parce qu'elles exigent des investissements initiaux importants en R-D, soit parce qu'elles impliquent des économies d'échelle et des courbes d'apprentissage particulièrement abruptes, sont dominées par un nombre très restreint de firmes, de surcroît concentrées géographiquement. Dans ces conditions de monopole ou d'oligopole, où quelques firmes jouissent de rentes excessives, une politique industrielle et commerciale stratégique d'un pays peut, par diverses mesures d'aide, permettre un déplacement plus rapide d'une firme nationale le long de sa courbe d'apprentissage, la faisant ainsi bénéficier d'une compétitivité accrue face aux concurrents étrangers, lui donnant par la même occasion la capacité de récupérer une partie de la rente excessive dont jouissaient ces derniers. Dans la mesure où cette récupération est supérieure à l'aide fournie - cette situation étant un jeu à somme nulle puisqu'il se fait entièrement aux dépens des concurrents — ou que cette concurrence accrue permet une baisse des prix - rétablissant ainsi le mécanisme des prix au profit de l'ensemble des consommateurs

— cette politique industrielle et commerciale stratégique serait pour les économistes tout à fait justifiée (ibidem: 269).

Il ne faut pas en conclure pour autant que la théorie standard en économie s'éloigne des postulats fondamentaux d'une approche concurrentielle. Quand bien même les succès des mécanismes du marché seraient en réalité des exceptions, la théorie standard continue à penser la règle à l'aune du marché concurrentiel pur. Par exemple, préoccupés par le protectionnisme croissant aux États-Unis, Krugman et Obsfeld prétendent que les mesures protectionnistes de représailles face aux pratiques de concurrence déloyale ne seraient pas économiquement justifiables. Peu importe, pour eux, que les bas prix des produits importés soient dus à une plus grande efficacité productive, à des subventions ou à des pratiques de dumping. Dans tous les cas, disent-ils, la réponse qui maximise le bien-être des consommateurs consisterait à ré-allouer les ressources des secteurs ainsi touchés vers d'autres (ibidem: 266). Cette réaction est typique de la façon dont les économistes ont défini et codé la structure industrielle, menant à une représentation du système à l'image du modèle simple d'équilibre général walrasien, réductible à un système d'équations. La théorie standard privilégie une analyse en termes de composantes et proportions permettant de se représenter la restructuration industrielle comme un phénomène simple de substitutions intersectorielles où, en tenant compte des interdépendances au niveau des biens intermédiaires entre les différentes industries, on fait découler la ré-allocation des ressources de la variabilité de la composition de la demande finale et de la substituabilité des facteurs primaires selon la productivité marginale de chacune des industries (Bourque, 1994: 61-62). Cette codification spécifique des relations intersectorielles favorise une interprétation des solutions à la restructuration en termes de mécanismes de marché plus efficaces, de la destruction des rigidités, d'une plus grande information et, au mieux, de l'identification de quelques-unes des défaillances justifiant une intervention étatique ponctuelle, permettant de faciliter et d'accélérer ces substitutions. Dans ce monde abstrait on s'intéresse peu aux difficultés pratiques rencontrées quant aux choix et aux manières de diffuser les nouvelles compétences aux travailleurs et aux entreprises, ou de réaliser l'apprentissage de nouvelles pratiques ou relations, bref de l'adaptation à de nouveaux méso-systèmes productifs, c'est-à-dire à cet ensemble d'interactions et de coordination formant de nouvelles régulations sectorielles. On verra que les auteurs de l'approche institutionnaliste en font un objet principal de recherche.

3.3 Une autre institution centrale: la firme

On trouvera peut-être curieux que nous passions ainsi du point de vue le plus général, politique, vers celui beaucoup plus particulier centré sur la firme. En réalité, dans l'analyse de cette approche, nous sommes plutôt passé du point de vue le plus réducteur vers celui plus pragmatique qui, s'il reste centré sur le marché, permet de mettre l'emphase sur cette autre institution, la firme, centrale à une compréhension plus large du problème qui nous intéresse. Comme exemple typique du point de vue gestionnaire de l'approche concurrentielle, nous avons choisi les travaux de M. E. Porter parce que le postulat fondamental de son modèle repose sur la rivalité domestique vigoureuse entre les firmes comme une condition essentielle au succès concurrentiel des nations et parce qu'il présente un modèle qui se veut global.

Bien que Porter ne parle jamais, ou pratiquement jamais, de politique industrielle, son modèle en porte en fait tous les attributs, considérant, comme nous le disions plus haut, qu'une politique industrielle concurrentielle vise à transférer aux entreprises individuelles les choix stratégiques, laissant à l'État le rôle de faire respecter les règles du jeu concurrentiel et subsidiairement de veiller à en corriger les défaillances. Les prescriptions de Porter en faveur d'un nouveau paradigme ne visent ni plus ni moins qu'à identifier ce qu'il pense être les nouveaux déterminants des avantages concurrentiels des nations à travers ce fameux *losange* dont les angles sont formés des conditions des facteurs primaires, des conditions de la demande, des industries en amont et apparentées, et des rivalités et stratégies d'entreprises (Porter, 1990: 69-130). Ces prescriptions veulent informer les décideurs publics des implications de ces nouveaux déterminants sur la formulation de la politique publique. Par rapport à la conception de cette dernière, Porter oscille entre la représentation d'un État absent, dont nous avons déjà parlé, qui n'est en aucun cas justifié d'intervenir directement, n'ayant pour rôle qu'offrir un environnement susceptible de maximiser l'utilité des individus, et celle d'un État extérieur (Salais et Storper, 1993: 333) c'est-à-dire d'un État qu'il place à l'extérieur de son losange et, de cet extérieur, peut influencer positivement chacun des déterminants du losange. À la manière des économistes néo-classiques de la sous-section précédente, l'État extérieur est là pour suppléer aux insuffisances du marché. Ainsi, rejette-t-il le laissez-faire qui ne conviendrait ni à son modèle, ni aux résultats empiriques des recherches menées par son équipe (Porter, 1990: 617). Le rôle central de l'État serait alors de déployer les ressources nationales pour favoriser des niveaux de productivité élevés et croissants. L'État influence le contexte et le cadre institutionnel et intervient dans les cas d'externalités qui entraînent un sous-investissement c'est-à-dire principalement dans l'éducation, la recherche et l'environnement. Par son pouvoir de réglementation de la standardisation des produits ou par son pouvoir

d'achat, l'État doit également encourager de nouveaux standards reflétant les spécifications internationales, cherchant à anticiper à l'avance les futurs standards, les produits sophistiqués.

Toutefois, ce qui semble au départ un modèle cohérent de stratégie concurrentielle, devient à un moment donné une entreprise de récupération de pratiques et de concepts innovateurs, glanés à travers le monde par une impressionnante équipe de recherche, puis mis en marché dans un style à l'américaine, comme ces *remake* de films étrangers dont on remplace habituellement les finales ambiguës par des « *happy end* hollywoodiens ». D'une part, on trouve bien chez Porter un ensemble de propositions intéressantes: il souligne par exemple que l'importance, face à la mondialisation, des valeurs, de la culture, des institutions et de l'histoire des nations, contribuent à faire jouer à ces dernières un rôle non négligeable (ibidem: 9-10); à il relève la supériorité de la stratégie de différenciation — des produits — par rapport à celle des coûts — la recherche des coûts les plus bas, dont les salaires — parce qu'elle entraîne des emplois de qualité et mieux rémunérés, parce qu'elle dépend d'investissements soutenus et cumulatifs, enfin parce qu'elle implique une modernisation et une amélioration constante (ibidem: 50); donnant comme exemple les modèles suédois et allemand, il insiste fortement sur la nécessité d'avoir une main d'oeuvre très qualifiée avec des investissements visant son amélioration continue (ibidem: 80); il souligne les interactions fortes qui lient les fournisseurs et industries reliées autour de produits ou segments compétitifs, en particulier au niveau de la circulation de l'information et des relations de long terme, débouchant sur l'émergence de grappes industrielles c'est-à-dire d'ensembles complexes d'industries possédant des avantages concurrentiels et dont les relations les unes avec les autres renforceraient leurs propres avantages, à travers des effets synergiques, au niveau international (ibidem: 103). Nous terminons là notre énumération, même si elle n'est pas exhaustive.

Le problème ne réside pas là, évidemment, mais dans le fait que nous pouvons trouver, dans ces travaux, autant de propos qui vont carrément à rencontre des prescriptions précédentes. Et par-dessus tout, son obsession malade de la nécessité de rivalités domestiques vigoureuses revient, tel un leitmotiv, tout au long de ces ouvrages. Si elle devait servir à cimenter son oeuvre, cette obsession a plutôt l'effet contraire de lui faire perdre toute crédibilité de la part de lecteurs ne partageant pas sa foi. Ainsi, après avoir, comme nous l'avons noté, honoré l'État d'un rôle central, se plaît-il beaucoup plus fréquemment à en minimiser les effets réels, suggérant plutôt la déréglementation et la privatisation pour encourager la rivalité domestique des firmes, donnant même l'exemple de la politique de laissez-faire britannique, au niveau du secteur financier, qui aurait permis selon lui un degré inhabituel d'innovations (ibidem: 664). La faillite de la banque Barings serait sans doute une erreur insignifiante.

En ce sens on peut donc déduire que la politique de la concurrence devient pour lui l'instrument privilégié d'une politique industrielle puisque toutes autres interventions qui impliqueraient l'affaiblissement de la rivalité domestique conduiraient à la détérioration des avantages concurrentiels. Il rejette carrément l'idée que la concurrence pourrait à un moment donné devenir excessive, affirmant au contraire qu'une rivalité intense crée des externalités positives et qu'elle est l'essence même des avantages concurrentiels (ibidem: 663).

Alors qu'il fait de la firme l'institution centrale de son modèle, il ne l'aborde pas comme un champ de rapports sociaux c'est-à-dire de son insertion dans la société. Dans sa représentation, les interactions entre les acteurs, limitées en fin de compte aux seuls entrepreneurs, ne sont rien d'autres que des transactions réalisées à l'intérieur d'un champ concurrentiel (Porter, 1986: 73-74), déplaçant ainsi la frontière des activités internes de la firme à l'ensemble des activités réalisées avec leurs partenaires, mais toujours dans un monde essentiellement économique. Il se rattache ainsi aux travaux de la nouvelle économie institutionnelle qui réduit les institutions à une variable expliquée par le choix rationnel des agents économiques (Villeval, 1995: 481). Sa vision de la culture est, à cet effet, on ne peut plus instrumentale: reconnaissant l'importance que constituent les règles et normes dans toutes organisations, il en déduit que diverses stratégies impliquent des cultures différentes, donc que "...la culture est seulement un moyen d'acquérir un avantage concurrentiel" (Porter, 1986: 39).

Finalement, il nous semble que si, en apparence, le modèle de Porter paraît s'engager dans une démarche plus pragmatique, semblant tenir compte des spécificités nationales et sectorielles, dans la réalité il préconise un modèle fondé sur une loi universelle: la concurrence la plus vigoureuse. Son ouvrage sur les avantages concurrentiels des nations ne serait qu'une extrapolation à l'économie nationale de sa stratégie d'entreprises imaginée dans ses travaux précédents, et supposément appuyée par une recherche empirique portant sur dix pays représentatifs du commerce international pour en faire un modèle universel de succès. S'il est effectivement plus pragmatique, en raison de sa formation en administration, que les économistes qui ne s'intéressent qu'à des modèles abstraits de l'économie, il tombe tout de même dans le même travers de ne pas insérer son objet d'étude dans la société. Et c'est bien pourquoi il peut, sans aucun souci de réalisme, se permettre à certains moments de glorifier les vertus du modèle japonais: permanence de l'emploi, innovation continue, flexibilité du travail etc... puis de préconiser leur adoption dans un modèle fondée sur un individualisme radical, pourtant totalement étranger au modèle japonais de culture industrielle².

² Une analyse plus poussée du modèle japonais est réalisée dans la dernière partie de ce travail lorsque j'aborde l'approche institutionnaliste.

3.4 Conclusion

L'approche concurrentielle conduit vers un ensemble de politiques industrielles ou de stratégies d'entreprises qui partagent un monde socio-culturel, des institutions ainsi que des moyens ou schèmes de coordination qui leur sont propres. Elles sont marquées par une absence de préoccupations sociales, celle par exemple de l'emploi étant bien loin derrière les objectifs de compétitivité, d'efficacité, de stabilité des prix, etc. Face à la crise du modèle précédent de développement — qu'ils ne reconnaissent pas puisque concevant les difficultés actuelles comme le prix des erreurs, ou des rigidités, de la politique keynésienne, par rapport au modèle pur de concurrence —, face à la nécessité d'une approche de plus en plus globale des situations afin de s'engager dans une nouvelle trajectoire de croissance, elles mènent semble-t-il à de vieilles conventions qui ne sont plus adéquates parce qu'offrant des solutions simplistes à des problèmes plus complexes.

Ces politiques et stratégies partagent un *monde socio-culturel marchand*, soutenu depuis la fin des années 1970 par la montée d'un individualisme radical professant que l'inégalité, la croissance des écarts entre les riches et les pauvres, est non seulement légitime mais essentielle au bon fonctionnement des mécanismes du marché (Albert, 1992: 25). Un monde marchand où les liens qui unissent les personnes se font par l'intermédiaire des convoitises autour de biens rares, c'est-à-dire par le marché. Ces liens marchands libèrent des liens de dépendance personnelle et étendent le réseau des personnes en relation, rendant les individus plus mobiles, sans attaches et sans passé (Boltanski & Thévenot, 1991: 65). En soumettant également les passions à un principe de justice fondé sur l'acquisition monétaire de biens, principe de justice reposant sur une identification commune des biens marchands et une commune évaluation de ces objets par des prix, on canalise la violence des hommes vers une action justifiée par l'intérêt, action qui bénéficie à tous parce que s'exprimant à travers la compétition entre des êtres en rivalité, réglant les litiges par l'évaluation des grandeurs marchandes. Les grands sont ceux qui gagnent, qui s'enrichissent, marquant ainsi leur valeur et faculté particulière à mener les échanges; les petits, les perdants, sont ceux qui n'ont aucune valeur et ne méritent conséquemment pas l'attention (ibidem: 245).

Dans ce monde, les institutions sur lesquelles s'appuient les personnes sont le marché, les entreprises et l'État absent. Outre son rôle de monopoliser la violence légitime, l'État doit soutenir la coordination par le marché ou d'être là en cas de défaillance. La logique qui l'anime est surtout financière: par exemple, la politique de privatisation ou l'aide aux entreprises sous forme d'exemptions fiscales sera mise en oeuvre par le ministère des finances, non par le

ministère de l'industrie et du commerce qui, nous le supposons pour tous les pays, possède une culture bien différente. La logique financière est d'ailleurs la plus près de la logique marchande pure, avec un marché qui étend ses réseaux partout à travers le monde, qui libère des distances et des frontières, et permet des transactions entre personnes de façon quasi-instantanée. Le marché financier c'est l'exemple-type du marché, et ceux qui s'appuient sur ce marché sont également ceux qui ont le plus contribué à remodeler et propager le modèle marchand. Les institutions que sont le marché et l'entreprise, telles qu'elles ont socialement été construites dans les pays du modèle anglo-saxon, tendent à s'autonomiser du reste de la société, fondant leurs règles soit sur le modèle pur et idéal de la concurrence parfaite — par une politique de la concurrence rigide — soit sur le mythe beaucoup moins pur mais toujours aussi idéal de la mondialisation — par un mélange de protectionnisme et de libre-échangeisme.

Enfin en ce qui concerne les moyens mis en oeuvre pour l'application de ces politiques et stratégies, la coordination se fait par le marché c'est-à-dire qu'on laisse jouer ses mécanismes qui imposent une discipline aux secteurs en déclin et aux personnes non qualifiées. En pratique cela revient à soutenir deux modèles d'entreprises: un modèle *néo-fordiste*, ou *industriel*, dans les plus grandes entreprises, où la modernisation est axée sur la ressource technique plutôt que sur la ressource humaine, les rigidités étant éliminées par une modernisation technologique, et où l'affaiblissement des règles collectives résulte des stratégies d'entreprise de rationalisation et de délocalisation; un modèle *californien*, ou *marchand*, qui correspond parfaitement à la firme selon Porter, s'inscrivant dans un processus d'individualisation des rapports de la direction avec les travailleurs, cherchant à motiver le travailleur en investissant dans son intelligence et en l'intégrant dans une culture d'entreprise, afin d'intérioriser des normes, en ayant enfin recours à une flexibilité interne et externe dans un effort incessant pour coller au marché (Bélangier et al., 1994: 32-33; Salais & Storper, 1993: 61-62; Messine, 1987). D'un point de vue de politique industrielle, même dans son sens restreint ne portant que sur l'efficacité, les résultats peuvent être médiocres pour l'ensemble du système productif. Ainsi, selon la typologie proposée par A. O. Hirschman, on peut dire que l'environnement marchand, plutôt que favoriser chez les individus, qui contestent les institutions, des comportements de prise de parole — *voice* — les accule au contraire à la défection — *exit* (Boudon, 1979: 44). En appliquant cette idée à l'économie américaine, on peut démontrer que dans la plupart des secteurs où dominent des relations de type marchand, les comportements opportunistes des entrepreneurs condamnent les coordinations inter-firmes qui pourraient être fructueuses. Ces défections et conduites opportunistes des firmes américaines, contrairement aux firmes allemandes ou japonaises, rendraient plus difficiles l'innovation continue, c'est-à-dire la mise en application des inventions au niveau des produits ou des procédés, préférant au contraire vendre leurs droits ou se laisser

gobier par une grande firme dont la forte hiérarchie imposera la standardisation. L'approche concurrentielle, ou cette obsession de rivalités féroces entre les firmes, construit donc, en réalité, les conditions sociales menant à des défaillances du marché parce qu'elle enferme les pratiques dans le cadre étroit du monde marchand (Salais & Storper, 1993: 311-314).

4. La nouvelle approche keynésienne

Ce sera au nom de l'efficacité que l'on dénoncera l'approche précédente. Portée par des économistes keynésiens fidèles à l'aspect interventionniste de la pensée de Keynes, cette critique pose un constat d'échec du paradigme néo-classique orthodoxe qui s'est hissé au sommet au moment de la vague monétariste du début des années 1980. Les chefs de file de ce que nous pourrions appeler "le courant principal de la politique industrielle" (Goldstein & Bergman, 1986: 265) dénoncent vigoureusement l'illusion de l'autorégulation du marché et la stratégie suicidaire qui, avec le monétarisme et le modèle dit de la politique d'offre, menait à une situation désastreuse. Si nous parlons de courant principal ce n'est pas que cette approche domine la formulation des politiques industrielles pratiquées par de nombreux pays. C'est plutôt qu'il est formé d'auteurs, surtout des économistes des États-Unis, qui ont fait très tôt de la politique industrielle le thème principal de leurs travaux qui deviendront des passages obligés de toutes réflexions sur le sujet. Dans cette section nous commencerons, d'abord, par dresser le constat critique que ces auteurs ont fait de l'approche concurrentielle pour ensuite aborder les propositions qu'ils mettent eux-mêmes de l'avant, en couvrant les trois dimensions de notre méthode.

4.1 Un constat critique

Les auteurs de la nouvelle approche keynésienne défendent une explication globale et cohérente de la crise du système productif, et se distingue par là même de l'approche concurrentielle puisque, on l'a vu, ces derniers rejettent carrément la notion de crise: la lecture orthodoxe explique les nombreux problèmes rencontrés par les économies industrialisées par une trop grande présence de l'État et par des rigidités créant des distorsions dans les choix d'agents économiques rationnels. Éliminons ces distorsions et le système revient à l'équilibre. Au contraire, les adhérents au courant principal de politique industrielle identifient les symptômes de la crise au coeur même des relations de production et des nouvelles conditions générales à l'intérieur desquelles elles s'insèrent. Le contexte économique international a irrémédiablement changé et les États-Unis doivent adapter leur comportement à ce nouveau monde, nous disent les membres de la Commission du M.I.T. sur la productivité industrielle

(Dertouzos et al., 1990: 21). La production en série de produits standardisés et les relations fortement hiérarchisées des grandes organisations industrielles américaines sont perçues comme périmées face aux nouvelles formes d'organisation et de production des principaux concurrents (ibidem: 68-69). La Commission identifie trois tendances lourdes dont devrait tenir compte une stratégie de sortie de crise: l'activité économique continuera à s'internationaliser suscitant une concurrence sur les prix et des stratégies plus globales des grandes firmes; les marchés deviendront de plus en plus sophistiqués avec des demandes personnalisées tant pour les produits de consommation que pour les produits intermédiaires, suscitant cette fois une concurrence sur la qualité; le rythme du changement technologique restera rapide, tant au niveau des produits que des procédés, rendant obsolètes certaines expertises ou industries, et en contrepartie nécessaire l'acquisition de nouvelles compétences, et la naissance de nouvelles industries (ibidem: 159-161).

Unanimement perçoivent-ils le marché comme une institution indispensable en ce qui touche les choix quotidiens d'une multitude d'agents économiques; mais tout aussi unanimement, en rejette-t-il la conception théologique fondée sur la croyance en ces bienfaits. La main invisible du marché, trop souvent hésitante, doit donc être guidée par la main visible de l'État. Et particulièrement en temps de crise où se produisent des situations d'ajustement, des restructurations importantes, où il faut utiliser les forces du marché dans une tentative de reconquérir la compétitivité du système productif, sans pour autant laisser tomber les principes d'équité et de justice. En de tels cas, ces principes devraient amener à réduire la liberté du marché si cette liberté nuit à la réalisation de situations justes (Thurow, 1985: 117). C'est là l'objet de la première critique formulée contre l'approche concurrentielle: alors qu'il aurait fallu présenter un programme dans lequel les sacrifices présents, réalisés sur une base d'équité pour l'ensemble de la société, seraient compensés par les bénéfices futurs — d'où l'idée de la solution à somme nulle —, la droite américaine aurait préféré présenter une solution sans peine consistant en moins d'intervention de l'État (ibidem: 11). On connaît les résultats désastreux, tant sociaux qu'économiques, de cette période conservatrice. Reich (1991) en dresse un portrait édifiant, donnant l'image d'une société fragmentée où les plus fortunés auraient déclaré une sorte de "sécession fiscale" du reste de la nation avec pour résultats un déclin des investissements publics et une explosion de la dette.

Reprenant une distinction d'abord établie par Lodge, entre un capitalisme individualiste anglo-saxon versus un autre, celui de l'Allemagne et du Japon, recourant davantage aux valeurs communautaires, Thurow décrit la politique menée par la droite américaine comme ayant favorisé la consolidation du premier de ces capitalismes aux États-Unis (Thurow, 1992: 32).

Les exemples sont nombreux: au lieu de tenter de résoudre les tensions inflationnistes par une politique salariale fondée sur la concertation, on utilisa une politique monétariste étouffant l'inflation en lui enlevant l'oxygène, c'est-à-dire en réduisant drastiquement la circulation de monnaies. En adoptant une telle stratégie, le gouvernement est conduit à s'engager dans une politique *stop-go* qui multiplie les cycles économiques et défavorise tant le développement de l'emploi que la croissance de la productivité étant donnée des capacités de production sous-utilisées (Thurow, 1985: 302). En privilégiant ainsi l'économie monétaire ou financière au détriment de l'économie réelle, on encourageait des comportements spéculatifs, de court terme, une économie-casino. La politique de flexibilité des taux de change est aussi fortement dénoncée, Thurow critiquant au passage ses anciennes positions, parce qu'elle augmente l'incertitude et bloque les stratégies de plus long terme. Une seule attaque spéculative sur une monnaie peut ainsi faire perdre des parts de marché importantes avec des effets parfois irréversibles. Il reconnaît que les économistes se seraient leurrés complètement sur le rôle stabilisateur de la spéculation, supposant chez les spéculateurs un horizon d'anticipation de 2-3 ans alors qu'il est de 2-3 mois, sinon de 2-3 jours! (ibidem: 344). Le monde financier est définitivement trop prédominant, amenant Thurow à préconiser une politique industrielle explicite pour redonner une influence à la communauté industrielle et pour favoriser des investissements de long terme plutôt que la spéculation de court terme (ibidem: 269).

C'est aussi à ce *courtermisme* que s'en prennent les bonzes du M.I.T.. Ils citent une enquête faite auprès des dirigeants de cinq cents grandes entreprises américaines et japonaises: alors que pour les premiers les principaux objectifs de dirigeants d'entreprises devaient être, dans l'ordre, la rentabilité, la hausse du cours de l'action et les parts de marché, pour les japonais les parts de marché et la rentabilité constituaient les deux premiers objectifs alors que le cours de l'action était le dernier des neuf objectifs mentionnés (Dertouzos et al., 1990: 85). Notons qu'à la troisième place les japonais préféraient l'objectif de l'augmentation du taux de produits nouveaux. La Commission du M.I.T. identifie dans cette situation un cercle vicieux qui mène les firmes américaines, d'abord à des pertes de parts de marché parce qu'elles visent trop la rentabilité immédiate, ensuite à une attitude défensive, telles celles que nous avons identifiées dans la section précédente, enfin à un retrait pur et simple du marché lorsque les firmes concurrentes étrangères dominant trop largement. Les pressions exercées par les actionnaires, en particulier par les fonds de retraite, obligeraient les firmes à gonfler les profits de court terme et à ne pas entreprendre de stratégies de long terme qui sous-évalueraient le cours des actions et attireraient des OPA hostiles (ibidem: 84). Ce jeu de rivalité vigoureuse entre les firmes, cet environnement qui favorise la gestion financière au détriment de la gestion de production, se fait donc sur l'horizon le plus rapproché, où les victoires de court terme

signifient trop souvent un échec de long terme. En attendant c'est le dirigeant qui est gagnant: le P. D.-G. d'une grande firme américaine gagne 119 fois le salaire d'un O.S.; au Japon ce salaire est 18 fois plus élevé que le travailleur spécialisé alors qu'en même temps la hausse de productivité des firmes japonaises est plus forte (Thurow, 1992: 150).

4.2 De nouvelles règles du jeu

Laissé à lui-même, nous dit Thurow, le capitalisme dérive vers l'instabilité financière ou vers le monopole. La bulle financière des années 80, le processus de concentration à coups d'OPA sauvages et d'obligations de pacotille, le transfert massif de 500 milliards de dollars des contribuables vers les spéculateurs à la suite du scandale des Saving & Loan, seraient le résultat attendu d'un capitalisme de type anglo-saxon. Mais les règles du jeu se transforment: l'économie mondiale n'est plus dominée de manière écrasante par les États-Unis qui font maintenant face à deux concurrents relativement égaux, l'Europe et le Japon. La nouvelle concurrence internationale est maintenant multipolaire. Les États-Unis ont encore la puissance militaire mais n'ont plus la puissance industrielle et financière leur permettant de dicter les règles. Et peu importe qui sera le meneur, du Japon ou de l'Europe, les nouvelles règles qui s'imposeront devraient relever du modèle de capitalisme communautaire qui caractériserait ces deux puissances territoriales (ibidem: 25). Pour Thurow il paraît clair que la *Maison Europe* serait en train d'écrire le code des échanges du XXI^{ème} siècle et posséderait un avantage comparatif construit sur la base de la coopération et de la coordination des pays membres (ibidem: 70) alors que le Japon créerait les règles du modèle de production (ibidem: 121) où les innovations et arrangements institutionnels, sous forme de marchés internes de travail, inciteraient, encourageraient la participation des travailleurs. À l'opposé la firme anglo-saxonne favoriserait la contrainte externe, l'incertitude et la défection.

Dans la mesure, donc, où les principaux concurrents, tels l'Allemagne et le Japon, partagent des valeurs plus axées sur la communauté, sur la coopération et la participation, dans l'engagement au groupe ou à l'équipe (Thurow, 1986: 126); dans la mesure où les segments à concurrence sur les prix sont délaissés au profit de ceux misant sur l'innovation et sur la qualité des biens et des services offerts, ce qui implique une ressource humaine qualifiée et polyvalente, possédant les compétences pour pouvoir réagir aux changements de l'environnement (Dertouzos et al., 1990: 115); dans la mesure où l'on est passé de la production de masse à une production personnalisée conduite par un réseau de grandes entreprises mondialisées dont les choix de localisation se font — en partie — en fonction des compétences des citoyens de chaque nation à produire de la valeur ajoutée, développant par le

fait même un commerce international davantage fondé sur des échanges intra-industriels c'est-à-dire à l'intérieur de ces grands réseaux (Reich, 1991); enfin dans la mesure où les marchés dont il est fait mention ne sont pas ceux, idéaux, imaginés par les théoriciens néo-classiques, mais des marchés imparfaits, avec des effets dynamiques et cumulatifs, support à des comportements stratégiques exploitant ou accentuant des positions dominantes (Jacquemin & Marchipont, 1992: 73), cette situation implique que les gouvernements aient une vision de long terme afin d'anticiper les changements pour mieux gérer le processus d'ajustement et de restructuration, et que cette vision fasse de la coopération, plutôt que de la concurrence, le moteur du changement, constatant tous, *de facto*, que le déficit de coopération entre les principaux acteurs serait une des principales causes des faiblesses de l'économie américaine.

Tous les auteurs de cette approche rejettent la conception d'un État absent, défendue par les partisans de l'approche concurrentielle. Même si, emporté parfois par l'argumentation, on semble mettre de l'avant un État très interventionniste, la nouvelle approche keynésienne défend, de façon générale, une conception de l'État que nous avons très brièvement mentionné plus haut, d'un *État extérieur* c'est-à-dire non plus opposé au marché, mais qui lui est tout de même extérieur (Salais & Storper, 1993: 333). On s'écarte donc d'une conception où la logique du marché domine abusivement toutes les autres institutions, dont celles de l'État, en redonnant à ce dernier la définition plus conventionnelle d'un ensemble d'institutions propres à la sphère publique. Dans cette optique le bien commun n'est plus induit de façon plus ou moins spontanée par l'action rationnelle de l'ensemble des agents mais bien au contraire défini et codifié par l'État à travers un ensemble d'objets relevant de la sphère publique. Cette convention convient bien à ces situations où l'État, de l'extérieur de l'économie, assure la coordination des acteurs et comble les manques ou défaillances du marché, donc compatible avec les notions de l'État keynésien qui intervient pour suppléer un marché ne possédant pas les conditions d'une auto-régulation. Sauf que, les conditions ayant été modifiées, on ne reconnaît plus à la politique de la gestion de la demande l'efficacité qu'elle avait jadis puisqu'elle ne parvient plus à générer le type d'investissement nécessaire pour améliorer la compétitivité de la nation (Reich, 1982: 74).

Nous l'avons déjà mentionné, cette approche condamne la politique dite de "l'économie de l'offre" parce que cette dernière, entre autres choses, néglige le rôle de l'État; néanmoins la nouvelle approche keynésienne représente elle-même une nouvelle politique d'offre en s'écartant du rôle traditionnel de la gestion de la demande, mettant beaucoup plus d'emphasis sur la coordination de l'offre. La seule régulation macro-économique reste, pour eux, insuffisante pour influencer cet ensemble de problèmes complexes liés à la restructuration, pouvant même

créer des effets pervers (Jacquemin & Marchipont, 1992: 74). L'État, comme entité responsable du bien commun, est le seul à avoir la responsabilité et l'autorité pour assurer la réalisation d'un ensemble de micro-régulations touchant la R-D, la coopération entre les différents acteurs, les nouveaux apprentissages, etc. Il assure la surveillance des règles et une socialisation suffisante des risques, un soutien à tous ceux touchés par les processus d'ajustement, de manière à diminuer l'incertitude qui bloque l'action. Toutefois, si chacun fait ce qu'il doit faire en sachant que l'État est là pour combler les défaillances, ce n'est pas pour poser certains problèmes (Salais & Storper, 1993: 333). C'est pourquoi, pour éviter ces problèmes, on rappelle que sous aucune raison l'État ne doit remplacer les agents économiques et restaurer un autre type de planification économique (Thurow, 1985: 43). Il doit s'agir d'une politique qui conjugue individualisme et coopération (Dertouzos et al., 1990: 169) en cherchant un équilibre entre l'application d'une politique concurrentielle pour contrer les stratégies monopolistes et un soutien à des organisations moins hiérarchiques qui favorisent la communication et l'innovation.

Les stratégies désirées pour chacun des acteurs sont identifiées: l'industrie doit de façon urgente viser la maîtrise des processus productifs, renvoyant à un rôle secondaire la gestion financière, et développer une nouvelle citoyenneté économique chez les salariés; les syndicats doivent se faire les champions des méthodes de coopération en promouvant les intérêts à long terme de leurs adhérents; enfin les pouvoirs publics doivent intervenir pour rendre ces stratégies réalisables (Dertouzos et al, 1990: chap. 10). Si la Commission du M.I.T. reste réticente à utiliser le concept de politique industrielle, la plupart des travaux de cette approche en réclame une, explicite. Les politiques implicites favorisent, selon eux, les mesures ad hoc, ou de nouvelles formes de protectionnisme favorisant des groupes aux dépens d'autres, donc de la possible capture des bénéfices par les groupes les plus puissants. Au contraire, une politique industrielle explicite, en définissant les objectifs et les instruments, permet de contourner ces effets pervers et assure une plus grande crédibilité aux actions entreprises, tout en fournissant par la même occasion un incitatif supplémentaire à la restructuration (Reich, 1982: 76). Enfin la mondialisation ne laisse guère le choix: les gouvernements doivent réagir aux stratégies compétitives des autres pays en construisant leurs propres avantages concurrentiels (Jacquemin & Marchipont, 1992: 90).

Toutefois, derrière ce discours de stratégie compétitive fondée sur la coopération, où l'on donne souvent les exemples nord-européens ou japonais de consultations bi- ou tripartites, on trouve rarement dans les travaux des auteurs de cette approche de nouvelles formes structurelles ou institutionnelles pour concrétiser les principes. Il nous semble que la seule

proposition claire qui soit faite consiste à préconiser une plus grande centralisation de la coordination de la part de l'État. Si de toute évidence il ressort des travaux de cette approche toute la complexité des problèmes auxquels sont confrontées les économies nationales, une attention particulière est portée sur le problème de l'utilisation la plus efficace des ressources de la collectivité, dans une vision très économique (Goldstein & Bergman, 1986: 267). Dénonçant l'inefficacité de la coordination par le marché, mais ne proposant pas vraiment un nouveau cadre institutionnel pour mobiliser ces ressources de la communauté, l'institution qui leur semble alors la plus évidente pour assurer cette coordination est une agence gouvernementale qui regroupe le plus large ensemble possible d'instruments pour conduire la politique industrielle avec une grande autonomie, la référence visée étant évidemment le département de politique industrielle qui, à l'intérieur du ministère de l'industrie au Japon —aie MITI —, coordonne la stratégie de développement industriel avec un succès évident. De cette agence, constituée d'une structure légère, on attend le développement d'une expertise par des professionnels qui anticiperont ou préviendront les défaillances et les changements plutôt que chercher à réagir contre eux *expost* (Reich, 1982: 81), réduisant d'autant plus les difficultés des restructurations dans des industries n'étant pas déjà en crise profonde (Magaziner & Reich, 1983: 320).

Puisque l'objectif central de cette agence est de mobiliser toutes les ressources en favorisant la coopération, elle doit donc réunir à une même table fonctionnaires de l'État, patronat et représentants syndicaux. C'est toutefois toujours avec maintes précautions que l'on aborde cette question. Thurow rejette ainsi l'idée que ses propositions inciteraient au corporatisme, à moins, dit-il, que par ce terme l'on veuille seulement signifier la fin des relations conflictuelles (1985: 291). Donnant par ailleurs l'exemple du modèle allemand de co-détermination, il souligne qu'il n'est pas nécessaire d'aller aussi loin dans les arrangements institutionnels (*ibidem*: 179). Jacquemin & Marchipont, pour leur part, refusent toutes idées de créer une forme institutionnalisée de collusion entre les pouvoirs publics et leurs partenaires du privé, limitant la concertation à la multiplication des contacts et aux échanges d'informations (1992: 96). Par coordination on entend donc un ensemble quand même assez vaste d'interventions, mais toujours dans le cadre des institutions économiques du marché lorsque ces interventions ont une application directe dans l'économie. Autrement dit, en ce domaine, l'intervention de l'État doit se faire par le biais de l'entreprise, le but étant d'améliorer les mécanismes ou les résultats des mécanismes du marché, et non de s'y substituer, redoutant par-dessus toute une bureaucratie omnipotente. L'éducation et la formation, la recherche fondamentale sont du domaine des biens publics et doivent être gérées par les pouvoirs publics. Mais l'aide à la recherche civile, le soutien aux secteurs stratégiques, l'appui aux industries naissantes, puisqu'ils impliquent des distorsions aux règles du marché, doivent être réalisés à

travers des institutions soumises aux forces fondamentales des marchés, c'est-à-dire de l'offre et de la demande ainsi que de l'épreuve de rentabilité qu'elles impliquent.

La principale de ces institutions est la banque de développement qui, sur le mode du *Japon Development Bank* ou du *Reconstruction Finance Corporation* de la période du *New Deal*, aurait le rôle de socialiser les risques d'investissement de long terme, d'allouer les fonds nécessaires à la restructuration industrielle, d'exiger des conditions spéciales aux emprunteurs telles que la coopération ouvrière-patronale etc... L'importance absolue portée à la question des investissements ne relève pas seulement du problème de la création d'emplois mais tient surtout du rôle de l'investissement comme médium privilégié de diffusion des innovations, donc de la clé du redressement de la compétitivité du système productif. La banque d'investissement n'est toutefois pas la seule institution indispensable. La nécessité d'un réseau de laboratoires publics pour la recherche fondamentale est soulignée alors qu'au niveau de la R-D civile, les programmes d'aide doivent selon eux se faire sur la base d'une participation conjointe où le privé fournirait au moins 50% des sommes investies pour montrer le sérieux des projets. Ce type de programmes devrait être encouragé plutôt que les crédits d'impôt qui ont le désavantage de ne pouvoir être mobilisés vers les secteurs stratégiques.

Par l'envergure des problèmes abordés et des solutions proposées, il semble juste de parler de stratégie de développement industriel, telle que nous l'avons défini dans notre cadre conceptuel, englobant une politique monétaire visant à baisser les taux d'intérêt de long terme, une politique de l'éducation rehaussant son soutien aux collèges techniques, préconisant une formation continue et encourageant l'apprentissage sur les lieux de travail, enfin d'une politique de relations industrielles autorisant de nouvelles formes de participation et de représentation. L'agence gouvernementale se voit, quant à elle, plus spécifiquement allouer la responsabilité de coordonner la politique industrielle proprement dite, ce qui comprend le soutien à l'investissement et à la R-D, l'aide aux secteurs en difficulté, la promotion des exportations et des PME et la réglementation de la concurrence.

L'ensemble de ces moyens mis en oeuvre en vue d'assurer la réalisation des objectifs de la politique représente la dimension organisationnelle. En ce qui concerne les investissements, un ensemble de critères doit déterminer les choix de façon à favoriser les investissements de long terme en supposant que l'agence a déjà identifié les secteurs stratégiques, les forces et les faiblesses de chacun d'eux, et les synergies potentielles inexploitées. On soutient les projets qui ont les externalités positives les plus grandes tels que l'intégration de préoccupation environnementale; leur réalisation dans des industries à fortes

valeurs ajoutées, exigeant des qualifications élevées; l'accélération d'apprentissage de nouvelles compétences, ou des effets synergiques importants avec des industries existantes (Magazinerà & Reich, 1983: 336). Comme nous le mentionnions plus haut, cet apport de ressources publiques donne à cette agence un pouvoir non négligeable d'exiger, de ses partenaires, des comportements de coopération, parce que ces derniers entraînent également des externalités positives. Dans les cas les plus favorables, on peut voir cette coopération au niveau le plus élevé c'est-à-dire au sein même de l'agence et des processus d'élaboration de la politique (ETUI, 1987: 48).

Le soutien à la R-D est probablement l'aspect faisant l'objet du plus large consensus du fait de ses évidentes externalités. Les différences, toutefois, s'observent au niveau de son application. La nouvelle approche keynésienne rejette les crédits d'impôt parce qu'ils rendent impossible toutes formes de sélection. On favorise une aide ciblée, à la manière des grands programmes de recherche européens, pour viser des expertises particulières — celles conduisant à la maîtrise des grandes technologies génériques — utilisées dans des industries stratégiques à et posent souvent la question de l'indépendance technologique (Jacquemin & Marchipont, 1992: 85-90; Thurow, 1992: 158; ETUI, 1987: 44-46). Les projets doivent être pré-compétitifs, encourager la collaboration entre les universités et autres instituts de recherche avec les entreprises, et impliquer des investissements de ces derniers.

L'une des différences majeures par rapport à l'approche concurrentielle est peut-être la préoccupation constante pour un programme acceptable d'ajustement structurel. En ce sens vont-ils bien au-delà de l'interprétation néo-classique du système productif et perçoivent la restructuration comme un processus complexe de modernisation comportant des facteurs tant économiques que sociaux. L'on insiste sur la nécessité, si l'on veut réellement mobiliser toutes les ressources, d'impliquer les acteurs touchés dans la formulation et la mise en oeuvre des programmes d'aide. C'est aussi manifestement à ce niveau que l'on peut le mieux parler de stratégies industrielles parce que ces programmes exigent une coordination entre plusieurs politiques dont les politiques industrielles, de main d'oeuvre, régionales, etc. On peut résumer l'ensemble des mesures proposées par l'idée d'une stratégie anticipatrice et active, ou offensive, d'ajustement sectoriel (Magaziner & Reich, 1983: 343-350; Thurow, 1985: 281-283; ETUI, 1987: 47-49).

Cette approche soutien également une politique commerciale favorable au libre-échange tout en reconnaissant la légitimité de mesures protectionnistes temporaires pour les industries naissantes ou pour les processus de restructuration. Toutefois, la promotion des exportations

aurait pour eux une importance stratégique beaucoup plus grande, étant donné les tendances lourdes de mondialisation, et viserait en particulier des programmes d'aide à la PME exportatrice. Enfin en ce qui touche la réglementation de la concurrence, on se demande s'il ne serait pas plus juste de parler de re-réglementation, après le douloureux épisode de déréglementation.

4.3 Conclusion

Nous avons regroupé dans cette approche des travaux partageant principalement la nécessité de l'intervention des pouvoirs publics pour suppléer à l'impossible auto-régulation du marché. Ces auteurs partagent un modèle culturel commun ou plutôt cette idée commune de la présence simultanée de deux cultures: une culture d'entreprise, ou marchande, et une culture civique (Reich, 1983: 4). On s'éloigne de la vision téléologique de l'approche concurrentielle fondamentaliste, qui supposait une exclusivité du monde marchand sur toutes les facettes de la vie quotidienne, en s'inscrivant dans un *monde socio-culturel civique*. À l'opposé de la conception du bien commun selon le monde marchand, induit par l'action rationnelle des individus, le monde civique fait reposer ce bien commun sur une autorité placée au-dessus des intérêts particuliers, c'est-à-dire par les volontés des citoyens qui se détachent de leur particularité pour viser le bien commun. La grandeur des personnes se fait à travers la vertu civique, par le sacrifice qu'ils font de leur particularité pour servir une cause qui les dépasse dans un engagement collectif (Boltanski & Thévenot, 1991: 137-150). Les personnes du monde civique ne sont présentes que dans des rapports qui les rattachent à un collectif, séparant de façon stricte vie privée et vie publique; l'action juste dénonce les liens personnels ou les intérêts égoïstes et se légitimise en référence à des êtres collectifs, les groupes ou les classes sociales, la nation, etc. (ibidem: 22-23). Pour les partisans de la nouvelle approche keynésienne, laissé à lui-même le monde marchand mène à la catastrophe, surtout lors d'une période de crise et de reconfiguration du système. La mobilisation des ressources que nécessite cette situation exige de dépasser l'égoïsme ou l'individualisme des personnes, de renoncer au particulier, pour agir collectivement, à travers l'intervention de l'État.

La nécessaire stabilisation des dispositifs garants de la volonté collective est difficilement réalisable par des individus qui partagent en permanence le recours à ces deux cultures, conduisant ainsi à la prépondérance des rôles de représentants de la volonté commune aux gouvernements et aux collectifs. D'une part, cette conception du rôle de l'État, représentant la volonté générale à un niveau supérieur, correspond bien à la notion d'État extérieur que nous avons, plus haut, défini et se situe également bien dans la conception traditionnelle de l'État,

monopolisant le capital symbolique, à côté de la sphère privée d'accumulation du capital physique laissée au monde marchand. D'autre part, l'engagement de l'individu dans le groupe ou l'équipe de travail répond à la nécessité du compromis entre les deux mondes au niveau local.

Bien que Thurow en appelle à un nouveau contrat social, dans l'esprit de la période du *New Deal* qui avait mobilisé la volonté commune à travers une nouvelle dynamique de croissance, il le fait reposer sur des bases bien fragiles car on ne trouve pas de propositions d'arrangements institutionnels concrétisant ces positions de principes. Peut-être que cette tiédeur tient à l'individualisme fortement enraciné aux États-Unis. Ou plus vraisemblablement, cette pauvreté de l'analyse institutionnelle découle-t-elle de l'approche économique des auteurs et en particulier des prescriptions qui découlent de la théorie des jeux. En proposant des institutions qui incitent à la coopération pour éviter les comportements de type du dilemme du prisonnier on vise directement la solution optimale, court-circuitant ainsi les processus complexes qui mènent à ces solutions. En passant directement de l'identification des stratégies aux problèmes concrets des moyens mis en oeuvre pour leur coordination, on laisse dans l'ombre la pluralité des institutions nécessaires à la réalisation d'un tel mode de coordination.

Enfin, si l'on tient compte de la constante préoccupation de cette approche de combiner les cultures marchande et civique, ainsi que de leur réticence à proposer une structure institutionnelle de concertation dépassant le cadre étroit de la firme, nous pensons que les stratégies qu'elle met de l'avant favorisent un modèle d'entreprise de type *saturnien* (Messine, 1987: chap. 6) où la flexibilité de la production, l'implication syndicale et l'organisation en équipe de travail fait partie d'un contrat social en entreprise. Comme le remarquent Leborgne et Lipietz (1992:17), une approche favorisant l'implication négociée des travailleurs firme par firme correspond bien au modèle du *toyotisme* pratiqué au Japon, qui constitue, soulignons-le, l'exemple-type de tous les auteurs de la nouvelle approche keynésienne.

5. L'approche institutionnaliste

Dans cette section nous regrouperons un ensemble de théories dans ce que nous appelons le paradigme institutionnaliste, prolongeant le sens kuhnien du concept de paradigme, en l'occurrence d'une institution sociale englobant une communauté scientifique particulière, par l'idée qu'il serait constitué d'une famille de programmes de recherche scientifique (Burawoy, 1990). Car ce qui nous intéresse, ici, c'est moins les caractéristiques sociologiques de cette communauté que la dynamique interne de sa production scientifique à travers un ensemble de

programmes de recherche qui, s'opposant ou se complétant sur certaines hypothèses, forment les unités de production qui ajoutent de la "valeur" aux idées, produisant des applications particulières ou leur donnant des formes fonctionnelles.

Les rapprochements entre les programmes conventionnalistes et régulationnistes, bien que récents et fragiles, sont à cet égard les plus intéressants parce qu'ils se complètent et s'opposent à la fois. Ils se rassemblent et se complètent dans l'importance primordiale qu'ils accordent aux institutions et à la centralité du concept de compromis (Villeval, 1994: 3) et dans leur opposition commune au paradigme néo-classique réduisant les institutions à la rationalité des agents. Mais d'autres éléments majeurs les opposent, en particulier sur la dichotomie apparente de leur démarche individualiste ou holiste. Certains, dont nous sommes, voient pourtant là une complémentarité micro/macro entre les deux programmes (Favereau, 1995: 516): l'approche micro compréhensive des conventionnalistes permet d'aborder par le bas la genèse des conventions et des institutions, saisissant ainsi par la diversité des *mondes possibles* présents, les trajectoires par lesquelles s'engendrent les *mondes réels de production* (Salais & Storper, 1993: 369). À l'opposé, la perspective holiste des modes de régulation, avec l'analyse de la dynamique et des interrelations des formes institutionnelles, permet de mieux saisir l'équivalence des formes d'organisation et la diversité des trajectoires nationales et de leur insertion dans le régime international (Boyer, 1995: 531).

Des rapprochements sont également réalisés avec le programme de recherche néo-corporatiste, principalement à travers des auteurs comme P. Schmitter et W. Streeck. Ce dernier dit lui-même inscrire ses recherches socio-économiques dans une approche institutionnaliste c'est-à-dire d'une théorie mettant l'accent sur les dimensions sociales du côté de l'offre, cherchant à identifier les conditions institutionnelles d'un nouveau modèle de production (1992: 4-7). De façon plus générale, la littérature néo-corporatiste ajoute une lumière intéressante sur les relations entre les sphères économique et politique en soulignant le rôle d'intermédiation des associations d'intérêts et les processus socio-politiques de concertation, donnant naissance à des modes intermédiaires de gouvernements (Boyer, 1995: 535).

Enfin, sans vouloir épuiser par cela la famille de programmes gravitant autour de ce paradigme, cette section s'alimentera abondamment au programme de recherche d'un économiste américain, Michael Best, qui, plus que tout autre, nous fait prendre conscience de l'ampleur du thème de recherche dans lequel nous nous sommes engagés. Comme les autres auteurs de cette approche, il rejette les prétentions universalistes de l'homme économique rationnel du paradigme néo-classique. Adoptant une méthode compréhensive, il signale

l'émergence d'une *nouvelle concurrence* sapant les fondements de l'ancien compromis fordiste à travers les stratégies de firmes guidées par de nouveaux principes d'entrepreneurs d'amélioration continue des produits et des procédés, à l'intérieur de nouveaux cadres institutionnels qui encouragent la reconfiguration du système productif (1990: 252). L'intérêt particulier que nous lui portons tient à l'importance qu'il accorde au rôle stratégique de la politique industrielle dans l'apprentissage et la coordination des nouvelles formes d'organisation en émergence.

5.1 La diversité des modèles

Bien qu'il y ait toujours une part d'injustice à réduire la diversité d'une approche donnée à quelques principes de base, cela nous permettra par contre de marquer les différences fondamentales entre la nouvelle approche keynésienne et l'approche institutionnaliste. L'une de ces différences est épistémologique: alors que la première approche tente d'expliquer les phénomènes économiques en tenant compte des institutions, y compris des institutions non économiques, la deuxième cherche à comprendre la diversité des interactions humaines, et en particulier des institutions que ces interactions génèrent, à travers leurs activités économiques. La différence entre les deux n'est donc pas tant, selon nous, dans le constat des tendances lourdes mentionnées dans la section précédente que dans l'interprétation des processus qui les ont engendrés et dans ceux qu'ils engendrent, le tout à travers des effets de spécification mutuelle.

Ainsi en est-il de la crise du fordisme ou plus particulièrement du processus de mondialisation qui en est un des facteurs explicatifs importants. On peut, à la manière de la théorie économique standard, saisir ce processus de mondialisation comme le résultat d'une loi universelle de la dynamique des marchés, qui s'imposerait de manière inéluctable; mais on peut l'interpréter également comme un processus d'interdépendance croissante entre les nations, d'une construction sociale complexe, porteur de différenciation et de diversification plus grande des produits (Taddéi & Coriat, 1993: 155). Le nouveau contexte qui se dégage, depuis le début des années 1980, d'échanges mondiaux dont la croissance dépasse largement celle de la production mondiale, s'inscrit effectivement dans une spécialisation par produit des économies nationales qui échappe en grande partie aux théories traditionnelles sur les avantages comparatifs (Salais & Storper, 1993: 11). S'il est toujours possible d'expliquer, *ex post*, un succès économique national par ses dotations en facteurs, cette théorie, comme celle des différences des niveaux de progrès technique, néglige le processus de construction des avantages comparatifs dans un contexte où l'on assiste justement à une convergence du niveau

technologique dans les pays où se concentre le commerce international. Quant à la supposée plus grande efficacité des marchés mondiaux comme facteur explicatif, nous serions plutôt d'avis que la globalisation des marchés, tout comme la rapidité du changement technique, représente davantage une complexification et une fragilisation du contexte dans lequel s'insèrent les interactions humaines, qu'un cadre améliorant l'efficacité d'agents économiques rationnels (Streeck, 1992: 12). Fondamentalement, l'approche institutionnaliste interprète ce nouveau contexte comme une incertitude radicale c'est-à-dire comme la falsification d'un modèle cognitif, ou d'un modèle de connaissance, qui permettait jusqu'alors aux personnes d'interpréter les situations quotidiennes.

Pour eux, la spécialisation internationale en voie de construction reposerait sur la particularité de chaque produit, ou sur ce que Salais et Storper appellent leur *identité* c'est-à-dire sur leur nature, sur les savoirs et savoir-faire qui les réalisent et dans la nature des besoins qu'ils satisfont (1993: 12). Les nations s'inséreraient ainsi dans un système productif devenu mondial en construisant, sur ces identités, des trajectoires douées de propriétés d'auto-développement, ou de mondes réels de production (ibidem: 120). Cette notion de monde réel de production recouvre, en réalité, une diversité de schémas d'interprétation de la configuration du système productif, s'exprimant à travers les nombreux courants théoriques qui les saisissent, et dans la diversité des expériences qu'ils tentent de saisir. D'autres auteurs préfèrent plutôt parler de systèmes sectoriels (Best, 1990: 241) ou de méso-systèmes productifs (De Bandt, 1988: 242-249), de systèmes productifs locaux (Gilly & Pecqueur, 1995: 307) ou encore du concept maintenant bien connu de district industriel (Brusco & Righi, 1989: 405). Mentionnons également, parmi l'émergence de plusieurs nouvelles théories en sociologie économique, la très intéressante façon dont Granovetter interprète la construction sociale des institutions économiques, permettant de comprendre la configuration des industries à travers la dynamique des réseaux personnels des entrepreneurs (Granovetter, 1994: 89). Si nous privilégions la notion de monde réel de production c'est que cette notion développée par les conventionnalistes suppose au départ la diversité des mondes présents, permettant ainsi d'interpréter ce laborieux processus que nous voulons décrire, de la crise d'une culture industrielle, ou d'un monde socio-culturel, et de l'émergence d'une nouvelle.

Rappelons que cette dimension inter-subjective de culture industrielle s'intéresse au rôle des valeurs partagées par les membres d'un groupe ou d'une communauté, qui guident et donnent une signification aux activités des personnes en interactions dans le cadre d'un système de production (Best, 1990: 144). Mais ce serait une erreur, d'une part d'exclure les conflits autour de l'appropriation de ces valeurs et d'autre part d'imposer une équivalence entre de telles

cultures industrielles et une culture nationale, c'est-à-dire par exemple d'expliquer les succès japonais ou allemand par leur culture nationale spécifique, car une telle explication ne parvient pas à capturer parfaitement les spécificités institutionnelles des systèmes productifs nationaux. Le champ d'intérêt actuel pour l'analyse de la politique industrielle est celui de l'espace des rapports sociaux de production dans une période de temps caractérisée par une transformation structurelle de ces rapports, d'où l'hypothèse de la diversité des mondes socio-culturels, simultanément présents, dont aucun ne domine la situation, d'où également cette incertitude radicale rendant particulièrement complexe l'interprétation de chaque situation. Dans les sections précédentes, nous avons identifié les mondes marchand et civique comme deux modèles permettant de caractériser l'approche concurrentielle et la nouvelle approche keynésienne. Au moins deux autres mondes mériteraient d'être définis pour caractériser l'idée de diversité avancée par l'approche institutionnaliste. D'abord le *monde socio-culturel industriel* où l'on retrouve des objets techniques et des méthodes scientifiques d'organisation du travail correspondant bien au taylorisme. Ce monde enferme les interactions dans des relations instrumentales avec un ordre qui relève de l'efficacité, de la productivité et de la performance (Boltanski & Thévenot, 1991: 252-262). Dans un tel monde, la dignité d'une personne est fondée sur son potentiel de travail et mesurée par ses qualifications, la grandeur étant déterminée par l'expertise possédée. Les choses sont petites lorsqu'elles gardent une marque du passé ou sont subjectives. Les objets sont avant tout des instruments de production projetés vers l'avenir c'est-à-dire mis en forme par des investissements physiques assurant un rendement futur. Les opérations sont fortement standardisées et les personnes sont traitées comme des choses. Afin de mieux marquer les différences, on peut rajouter que si la critique du monde marchand passe nécessairement par la dénonciation des effets du libéralisme sur les liens sociaux, celle du monde industriel s'inscrit contre la mise en forme d'une domination de classe, critique dont le mouvement ouvrier est le porteur le plus significatif (Dubet, 1994: 159). Le *monde socioculturel domestique* apparaît, quant à lui, lorsque les normes mettent l'accent sur les relations personnelles, lorsqu'elles se rapportent au respect de la tradition, à la continuité, la réputation et la responsabilité, aux relations de confiance, au climat d'entente ou aux habitudes qui relèvent d'un apprentissage reconnu (Boltanski & Thévenot, 1991:: 206-222). Les objets ont une importance dans la mesure où ils concourent à l'établissement de relations hiérarchiques entre les personnes, déterminant ainsi les grandeurs relatives de chacun. Les caractéristiques principales des objets ne sont pas leur standardisation et leur projection vers le futur, mais leur qualité esthétique et leur enracinement dans des traditions. Les normes reposent sur le respect d'autrui et le rejet de l'égoïsme, non pas dans un rapprochement avec la collectivité du monde civique, mais à travers des liens étroits, dans une proximité, avec une communauté, la famille ou un établissement.

Nous pouvons ainsi interpréter le modèle fordiste comme un compromis civique-industriel liant dans une même culture industrielle, ou monde socio-culturel, des instruments de stabilisation fondés sur les routines et la standardisation du monde industriel à la manifestation de la volonté générale du monde civique représentée par l'organisation du syndicalisme industriel et par un État extérieur jouant un rôle primordial (ibidem: 398). Mais la reconfiguration du système productif qui caractérise le contexte actuel, et dans lequel, selon tous les auteurs, l'innovation prendrait une importance majeure, exigerait un nouveau compromis dépassant le cadre du monde industriel parce que l'hétérogénéité des ressources et des actions engagées relèverait d'une recombinaison complexe des mondes présents. La spécialisation internationale qui se dessine sous nos yeux résiderait dans la capacité de chacune des nations à faire évoluer les produits par innovation (Salais & Storper, 1993: 12) c'est-à-dire à travers un processus social permanent d'identification et de résolution de problèmes (Best, 1990: 12). Dans ce sens on parle d'innovation continue qui implique des interactions entre des personnes ayant des activités distinctes, donc d'un environnement étranger au taylorisme, exigeant une nouvelle culture de relations sociales dans la production (ibidem: 13). Les nouveaux modèles de production fondés sur l'innovation exigent également de nouvelles compétences: celle de reconnaître et d'interpréter ces mondes, d'être "à l'aise" dans le passage de l'un à l'autre, et de d'agir avec justesse dans chacun d'eux. Car les personnes doivent être appelées à, et posséder les compétences de, réagir rapidement à des demandes changeantes, avoir les expertises pour maîtriser les outils scientifiques et technologiques complexes, s'appuyer sur des accords de coopération, sur des rapports de confiance, enfin d'avoir recours à l'expression du droit de représentation. Cela appelle donc à de nouveaux apprentissages, à de nouveaux compromis entre des mondes culturels qui, de prime abord, semblent s'opposer.

5.2 De nouveaux arrangements institutionnels

La dimension institutionnelle représente l'espace vers lequel convergent les nombreux courants théoriques que nous plaçons dans cette approche. Lieux de concrétisation ou de cristallisation d'un modèle culturel pour les uns (Streeck, 1992: 11), codification de rapports sociaux fondamentaux à travers un processus de négociations de compromis à l'issue de conflits pour les autres (Villeval, 1995: 481), ou effort conscient d'institution d'un monde réel afin de soutenir sa consistance coordonnatrice (Salais & Storper, 1993: 93), tous ces points de vue sont pour nous une question de perspective d'observateurs cherchant à comprendre la complexité du monde. Dans cette perspective il faudrait nuancer l'idée d'une hiérarchie entre les trois dimensions de l'analyse, la domination apparente de l'une découlant, selon nous, de la stabilité de longue période de l'ensemble, de l'oubli de leur genèse, de la sédimentation de

couches toujours plus nombreuses rendant plus complexe les réseaux de causalité. La compréhension du processus global ne peut faire l'économie de l'hypothèse de codétermination entre chacune de ces dimensions et particulièrement en période de changement. Dans le présent travail, nous comprenons donc le processus d'institutionnalisation comme la mise en forme de relations sociales dans un but explicite de stabilisation et d'appui à l'action, peu importe si la dynamique du processus vient d'un mouvement *top-down*, découlant de rapports sociaux dominants, ou *bottom-up* suivant une dynamique d'apprentissage institutionnel. Bref, dans ce processus les transformations de l'économie des grandeurs qui guide l'action des individus sont aussi importantes que les transformations structurelles de l'économie. Cette convergence s'exprime de plus en plus dans la littérature. Les auteurs de tradition holiste s'intéressent davantage aux régulations partielles, à des niveaux intermédiaires, alors que la vision parfois trop myope des traditions individualistes est en voie d'amélioration, leur permettant de distinguer, dans l'horizon global, les différentes couches ou strates qui le forment. On voit plus fréquemment les regards portés sur les formes locales de régulation et sur les contextes institutionnels au niveau méso des systèmes productifs afin d'identifier l'émergence de nouvelles régularités où, dans l'interaction entre les comportements individuels et les formes institutionnelles plus globales, s'établissent règles et conventions (Gilly & Pecqueur, 1995: 306).

L'émergence de nouvelles trajectoires nationales de croissance, ou de ce que nous avons appelé, de façon plus générique, les mondes réels de production, relève de ce processus. Qu'ils apparaissent d'abord dans des espaces territoriaux limités, selon l'ampleur des conditions qui les rendent possibles, ainsi que dans une branche ou un type d'activités déterminées, expriment bien les difficiles apprentissages individuels et collectifs que les effets de proximité permettent en partie d'amoindrir. La diversité des expériences mentionnées dans la littérature en fait foi, signalant les particularités des structures sociales où elles émergent et des stratégies offensives ou défensives suivies par les élites (Benko & Lipietz, 1995: 297) ou par des groupes ou acteurs-clés (Salais & Storper, 1993: 304; Granovetter, 1994: 89-90). Ce qui paraît clair, c'est que les stratégies dualistes ne dominent pas partout.

La réalité est plutôt formée d'une combinaison complexe de stratégies alternatives cherchant à dépasser la crise globale du modèle fordiste. En reprenant l'idée que nous avons développée dans la deuxième section à propos des liens de spécification mutuelle entre stratégie et structure, nous supposons qu'il existe un type de stratégie où, à travers de nouveaux apprentissages individuels et collectifs, la reconfiguration du système productif dans des trajectoires de développement fondées sur l'innovation continue implique des compromis

institutionnels originaux. L'examen des expériences allemandes, italiennes et japonaises permettront d'éclairer la diversité des stratégies.

Pour décrire l'expérience allemande, W. Streeck (1992) parle du modèle de *Diversified Quality Production* comme d'une stratégie de production conditionnée par une structure sociale, ou institutionnelle, c'est-à-dire par un ensemble d'institutions sociales ou politiques qui doivent simultanément imposer des contraintes et fournir des opportunités aux acteurs individuels. Là où il est pleinement développé, comme dans le *Lander* de Baden-Wurtemberg, ce modèle est le résultat de choix collectifs, culturels, médiatisés par, et cristallisés dans des institutions sociales (ibidem: 11). Elles imposent des contraintes pour suspendre les effets excessifs de la rivalité entre les firmes, pour prévenir les stratégies de court terme, pour protéger les agents d'une hyperrationalité, et pour imposer des limites à l'exercice du droit de propriété. Mais d'autre part l'offre d'opportunités est tout aussi nécessaire pour permettre aux firmes de s'ajuster, c'est-à-dire de faciliter la réalisation de ce qu'il appelle les trois conditions fonctionnelles permettant aux firmes de répondre aux nouvelles possibilités techniques et opportunités économiques par une stratégie offensive de flexibilisation (ibidem: 29). Cette structure institutionnelle repose sur cinq grands piliers où la reconnaissance constitutionnelle du principe de co-détermination — entre travail et capital —, une politique de protection de l'emploi contraignante et un vaste régime d'apprentissage sont centraux et supposent un système associatif puissant des travailleurs et des employeurs ainsi qu'une structure de type néo-corporatiste bien insérée dans le système socio-politique allemand (ibidem: 20). Pour Streeck cette structure est responsable d'un degré élevé de confiance et de loyauté entre employeurs et employés, et sa rigidité permet de décourager les stratégies offensives de rationalisation et d'encourager celles menant vers une production diversifiée de qualité et à haute valeur ajoutée (ibidem: 31).

L'analyse du district industriel de la province italienne de Modena fait ressortir un ensemble différent d'institutions. D'abord la forte présence, au niveau local, d'un parti communiste qui s'écarte de l'image traditionnelle du parti doctrinaire, étant avant tout le représentant des communautés locales. L'existence d'une Confédération nationale des artisans, proche des partis de gauche, fortement implantée dans cette province où les petites entreprises sont particulièrement nombreuses, est aussi significative. Fournissant un ensemble particulièrement large de services à ses membres, cette confédération se remarque par le type de relations, très coopératif, qu'elle développe avec et parmi ses membres ainsi qu'avec d'autres institutions telles que les agences publiques, les syndicats et les universités (Best, 1990: 209-210). Autres institutions importantes expliquant le succès du district, les consortiums, tant financiers que de commercialisation, auraient permis, à travers la multiplication de réseaux,

d'assurer le financement ou de fournir les facilités de commercialisation pour des ensembles de petites firmes, contrebalançant la faiblesse représentée par leur petite taille. Les syndicats, principalement ceux proches des partis de gauche, auraient également joué un rôle majeur. La province de Modena affiche d'ailleurs le taux de syndicalisation le plus élevé de toute l'Italie, suggérant de remettre partiellement en cause l'idée d'incompatibilité absolue entre le syndicalisme et la petite entreprise (ibidem: 221). Ils seraient crédités d'une part active dans la création d'un large consensus dans la communauté, adoptant par exemple des stratégies différentes selon la taille des firmes, acceptant dans les petites entreprises naissantes que la rémunération du travail soit une combinaison d'un salaire et d'une participation au capital de l'entreprise (Salais & Storper, 1993: 293). On note enfin une mobilité ascendante très forte des ouvriers vers la classe des entrepreneurs, signalant même une frontière très perméable, ainsi qu'une forte identité à la communauté, au développement local, ce qui encourage la loyauté et décourage la défection (ibidem: 298). L'existence simultanée de tous ces facteurs aurait favorisé une concurrence sur l'innovation et la qualité plutôt que sur les prix, à travers les relations d'un système productif qu'il ne faut pas se représenter comme une collection de petites firmes, mais comme des organisations multi-produits reposant sur des arrangements institutionnels internes, eux-mêmes inscrits dans des arrangements sociaux plus vastes (ibidem: 287).

Le succès japonais ramène également à une structure institutionnelle particulièrement différente. Au contraire de l'Allemagne elle relève surtout d'institutions non politiques; à l'opposé de l'Italie, elle soutient essentiellement de très grandes firmes. La structure institutionnelle japonaise forme, en fait, un immense et complexe réseau d'institutions privées, telles que les grandes familles industrielles, les associations de coopération de fournisseurs, le tissu complexe de relations entre les grands groupes industriels et les banques à travers leur participation croisée dans les conseils d'administration, et d'institutions mixtes privées-publiques comme les agences de R-D ou les forums d'échange sous la tutelle des départements sectoriels du MITI (Okimoto, 1989: 17). Les grandes firmes japonaises ont également une profondeur institutionnelle beaucoup plus riche que la grande firme hiérarchique fordiste (Codât, 1991). Elle est le noeud autour duquel se noue l'identité collective de la communauté de travail, fondée sur une tradition d'entreprise qui ne relève pas de slogans ou d'une idéologie mais d'un ensemble de normes, d'engagements et de pratiques partagées par cette communauté (Best, 1990: 145). Pour Best, ces diverses institutions forment des lieux d'échange et de compréhension mutuelle propice à entretenir des relations de confiance, des loyautés, ainsi que des moyens privilégiés de création et de diffusion d'innovations continues (ibidem: 162).

Ces expériences soulignent l'intérêt pour une action sur le côté de l'offre permettant de trouver des solutions au nouveau contexte de l'après-fordisme, tout en s'opposant à une politique d'offre fondée sur le démantèlement des institutions sociales qui ne cadreraient pas avec le modèle minimaliste néo-classique ou néo-libéral. Bien au contraire, les institutions non-économiques ne sont envisagées ni comme des rigidités inefficaces, ni comme des contraintes avec lesquelles il faudrait collaborer, mais comme une condition, une exigence pour contrer l'inefficacité de la rationalité individualiste du marché. Il y a là un retournement assez important de perspective puisque, pour répondre à la crise, la société doit se doter et cultiver une riche culture institutionnelle menant à une production diversifiée de qualité (Streeck, 1992: 4). En ce sens le marché représente une institution sociale comme les autres, façonné par des règles qui limitent ou élargissent l'action des firmes, bref comme la mise en forme de relations sociales. Par exemple, pour les Japonais les forces du marché doivent être harnachées, en leur enlevant autant que possible les éléments d'incertitude de ses mécanismes de manière à les façonner, les altérer et les soumettre tout comme ils façonnent et altèrent les bonsaïs (Okimoto, 1989: 11).

Les choix simples que l'on propose habituellement entre des types de relations dominées, soit par les institutions marchandes, par le médium des prix, soit par les institutions étatiques de planification, semblent parfaitement dépassés par la complexité des interactions à coordonner. Elle semble en particulier poser la question d'une nouvelle recomposition du social et de l'économique et exiger la transformation de la représentation de chacun des acteurs dans ce nouveau contexte. C'est pourquoi l'on parle de l'émergence d'un *État situé* (Salais & Storper, 1993: 336) c'est-à-dire d'un État qui, de la même manière que l'État extérieur, détient la légitimité, aux yeux des participants, de s'insérer dans la sphère économique mais avec la convention particulière qu'il participe sur la base du principe de l'égalité et de l'autonomie de chacun des participants. Par les ressources qu'il apporte il est effectivement porteur du bien commun, mais on ne suppose plus qu'il est le seul à le définir. L'égalité et l'autonomie de chacun impliquent plutôt une construction collective du bien commun à partir de chaque situation considérée.

Cette convention d'État situé entre les participants recoupe, selon nous, les processus d'intermédiation des groupes d'intérêts décrits dans la littérature néo-corporatiste. On y souligne cette interpénétration des pouvoirs publics et privés lorsque les groupes d'intérêts privés sont incorporés dans les processus de formulation et de mise en oeuvre des politiques publiques (Cawson, 1985: 6). Ainsi peut-on comparer les conceptions de politiques industrielles de type sectoriel ou celles de type méso-corporatiste, toutes deux conditionnelles à l'autonomie de chacun des participants et à leur proximité dans chaque situation particulière due à la

connaissance intime du contexte dans lequel ils évoluent. Il n'existe pas, toutefois, un modèle type d'arrangement institutionnel. Par exemple, la politique économique très libérale de l'Allemagne ne serait explicable, avec le succès socio-économique relatif qu'on lui connaît, que dans la mesure où elle est compensée par une politique sociale et de l'emploi de type néo-corporatiste. En quelque sorte, la politique industrielle traditionnelle est remplacée par une stratégie de développement faisant des entreprises et des organisations sectorielles les agents sur lesquels repose le fardeau de l'ajustement mais, comme nous l'avons vu, encadrée par une riche structure institutionnelle (Streeck, 1992: 188; Wilensky & Turner, 1987: 35).

Les nombreux accords de coopération entre les firmes que ces expériences signalent, ne suppriment pas pour autant le marché. S'il peut être juste d'affirmer que ces accords, et les arrangements institutionnels, transforment le marché, il reste néanmoins que la nature et la qualité des produits qui en résulteront, et l'accueil que leur réservera le marché, resteront décisifs (Taddéi & Coriat, 1993: 374). Trop souvent la politique concurrentielle relève d'un acte de foi, dominant abusivement, comme dans l'approche concurrentielle, l'ensemble de la politique industrielle (ibidem: 311). À ce niveau les auteurs de l'approche institutionnaliste rejoignent ceux de la nouvelle approche keynésienne en soulignant l'importance d'un principe qui devrait guider toutes politiques industrielles: une combinaison équilibrée entre une politique concurrentielle qui empêche la collusion dont les seuls buts seraient d'accaparer des rentes de monopoles, et une stratégie de coopération pour empêcher les rivalités excessives entre les firmes qui mènent au court-termisme. Le Japon a, par exemple, une politique anti-trust souple: durant les récessions les cartels sont tolérés pour permettre aux firmes de s'entraider afin de maintenir leur part de marché; également la législation anti-trust ne s'applique pas aux secteurs où des accords de modernisation ont été négociés (Best, 1990: 266). Par contre dans la Troisième Italie une telle réglementation est absente puisque, en soi, la stratégie suivie implique l'entrée facile de nouvelles firmes dans le marché.

L'aspect coopératif de la politique industrielle reste néanmoins le plus crucial et le plus difficile à réaliser. Au Japon on y parvient à travers la structure verticale adopter par le MITI, le ministère assurant la politique industrielle, favorisant une dynamique sectorielle et des comportements de coopération dans des "conseils de délibération" intégrant, dans chaque grand secteur d'activités, les principaux acteurs. Ces conseils permettent de coordonner les travaux de chaque département sectoriel à l'intérieur du ministère et d'établir des guides pour les investissements de long terme qui façonneront la composition future de chaque secteur (ibidem: 187). Il y a là, de la part de tous les participants, un refus évident d'accepter passivement les résultats des forces du marché et un effort constant d'anticiper les crises par le biais des conseils

plutôt que de créer des comités de crise, *ex post*, en réaction à une situation de dégradation avancée. Dans un contexte de libéralisation croissante des échanges, le dialogue contant entre l'État et les principaux agents économiques représente un véhicule privilégié pour mettre en oeuvre des stratégies sectorielles (ibidem: 198). En Italie, plutôt que de parler de méso-corporatisme, il conviendrait mieux parler de micro-corporatisme local ou communautaire. Ces types de stratégies de développement industriel, telle celle de Modena, exigent un réel consensus au niveau des firmes pour une implication de la communauté locale dans la sphère économique. Best parle ainsi d'institutions quasi-publiques pour désigner les agences de développement, partiellement financées par l'État, mais dirigées et administrées par les intervenants locaux (ibidem: 226). Toutefois l'étendue des compétences des gouvernements locaux étant beaucoup moins large, l'intervention de l'État central reste toujours, d'une façon ou d'une autre, une nécessité (Brusco & Righi, 1989: 420).

La capacité de réagir rapidement aux situations changeantes, d'anticiper les nouvelles tendances, de corriger les mesures en cours, forme la pierre d'achoppement sur laquelle trébuche les stratégies les mieux intentionnées. Cela permet de faire la différence entre la rhétorique d'un partenariat impraticable parce que bâtie sur une forte asymétrie des partenaires présents, que l'on ne cherche pas à corriger, et des arrangements construits sur un système développé d'associations d'intérêts d'une part, et d'autre part d'une agence publique avec un haut degré d'autonomie, de compétences professionnelles et une bonne connaissance du milieu (Atkinson & Coleman, 1985: 28-32). La solution ne repose pas, en soi, sur l'existence de forums sectoriels que, depuis le succès japonais, l'on cherche partout à imiter, mais dans la nature du lien entre ces forums et les instruments de la politique industrielle (Best, 1990: 268). Certains auteurs institutionnalistes insistent sur la combinaison entre le processus de concertation de l'État et de ses partenaires avec des négociations collectives à plusieurs niveaux de décentralisation (Taddéi & Coriat, 1993: 374; Leborgne & Lipietz, 1992). D'autres font valoir la flexibilité de la stratégie suivie, c'est-à-dire l'ajustement rapide aux conditions changeantes de l'environnement mondial, et l'importance qu'elle fasse, dans chacune de ses différentes phases, l'objet d'un consensus large (Pitelis, 1993: 18). Pour résumer nous dirions qu'une stratégie industrielle qui désire soutenir une trajectoire de développement fondée sur l'innovation continue doit elle-même consentir à des innovations institutionnelles importantes.

5.3 Expérimenter de nouvelles coordinations

Dans cette dernière sous-section nous analysons la dimension organisationnelle c'est-à-dire les moyens mis en oeuvre pour assurer les objectifs de la politique industrielle et les modes

ou les pratiques de coordination assurant la réalisation des interactions désirées. Dans l'approche concurrentielle, on l'a vu, les pratiques de coordination sont assurées par les mécanismes du marché à travers des modèles d'entreprises "ouvertes" aux pressions externes: on demande aux individus d'être là au moment où l'on a besoin d'eux et tous doivent s'ajuster rapidement aux fluctuations du marché. Il n'y a aucune place pour la coopération. Dans la nouvelle approche keynésienne, la coordination est l'oeuvre d'une agence publique dans une vision traditionnelle de la politique industrielle, concentrant en elle les moyens mis en oeuvre pour assurer le développement économique et favorisant des pratiques de coordination inscrites dans une division des tâches: d'un coté un organisme public qui appréhende de l'extérieur le bien commun à l'aide d'expert, dans une conception objective d'une modernisation réduite aux objets techniques et aux règles d'organisation; d'un autre coté des unités productives qui fonctionnent sur une base coopérative et répondent de façon flexible à la nouvelle concurrence internationale. Les accords inter-firmes sont perçus à travers une logique d'action stratégique, non comme des réseaux de relations faisant référence à d'autres logiques d'action.

Pour l'approche institutionnaliste, les schèmes de coordination fondés sur la logique marchande ne représentent que l'un des mondes possibles de production et la politique industrielle traditionnelle mène invariablement aux schèmes de coordination correspondant au monde de production *industriel* lorsqu'elle privilégie une modernisation technique, ou au mode de production *immatériel* lorsqu'elle met l'accent sur la recherche pure et la haute technologie. Dans un cas comme dans l'autre, on doute de la capacité de ces visions unilatérales, centrées sur un seul type d'institutions, à réaliser leur objectif de soutenir des trajectoires de croissance fondées sur les innovations de produits et de procédés. D'une part parce que l'on doute que les schèmes de coordination entre les agents ne soient que la mise en oeuvre mécanique de normes instituées. On peut évidemment constater que pendant les longues périodes de stabilité où une trajectoire de développement s'inscrit dans un sillon profond, où de façons répétées les produits des agents économiques passent avec succès les épreuves de la réalité économique, une correspondance relativement parfaite puisse exister entre les schèmes de coordination partagés par les personnes et les institutions mises en place pour les soutenir. Par contre, lorsque ces épreuves deviennent de plus en plus sujettes à l'échec, on est alors témoin d'une complexité croissante des relations entre les niveaux organisationnels et institutionnels. D'autre part parce que l'innovation relève de plusieurs logiques d'action, d'une pluralité de mondes, qui exigent des personnes les capacités de maîtriser une diversité de pratiques ou de schèmes de coordination, cadrant mal avec les visions des deux approches précédentes.

On peut, à ce niveau également, tirer des leçons des expériences menées dans les trois pays mentionnés plus tôt. Pour Streeck, par exemple, la structure en place en Allemagne est un succès parce qu'elle encourage une stratégie de modernisation et d'ajustement industriel conduisant vers un modèle de production dont les pré-requis sont centrés sur une organisation industrielle "conviviale", propice à la coopération, à la polyvalence des outils et des personnes, cette dernière se réalisant par une "redondance" de leurs compétences: compétence technique, compétence d'apprentissage et compétence de décisions (Streeck, 1992: 13-26). Au Japon, bien que les instruments politiques du MITI soient particulièrement nombreux — les tarifs et quota, influence auprès des banques, l'importation des licences technologiques, accélération de la dépréciation sur les équipements, création de compagnies mixtes, etc. — le succès de la stratégie serait surtout lié à l'articulation privé-public et à la coordination de l'analyse stratégique de long terme au niveau sectoriel dans un processus interactif et dans une promotion active du partenariat et des associations inter-firmes (Best, 1990: 178-183). Pour ce dernier auteur, c'est en terme de coordination de coopération ou de coordination de consultation entre des firmes mutuellement interdépendantes qui, chacune, se spécialise dans des phases distinctes de la chaîne de production, sous-tendues par des logiques différentes, que doit être saisie la coordination inter-firmes. Il souligne l'importance des normes partagées, ou des réseaux de normes partagées, qui doivent être soutenues par des arrangements assurant la jouissance des bénéfices à ceux qui les respectent, excluant les comportements de défection ou de non-coopération (ibidem: 15-16). Lorsque les interactions désirées se réalisent, les associations formelles ou informelles deviennent alors des moyens privilégiés de diffusion des innovations organisationnelles ou techniques; ces interactions participent, à travers un tissu complexe de réseaux, à l'émergence d'une culture de l'apprentissage. Best souligne la "dévotion presque fanatique à l'apprentissage" à l'intérieur de l'organisation ainsi qu'à travers le réseau des relations externes des firmes japonaises (ibidem: 156). En Italie les instruments de la stratégie de développement, au niveau local ou régional, montrent une encore plus grande interpénétration privé-public. Par exemple les services offerts par les associations artisanales sont un mélange d'associations d'affaires et d'agence gouvernementale (ibidem: 210). Ou encore les centres de services collectifs implantés par une agence quasi-publique de développement industriel de la région *d'Emilia-Romagna* — où se situe la province de *Modena* — visent à fournir l'information aux firmes d'un secteur d'activité spécifique afin qu'elles développent leur propre capacité de conception³. Cette stratégie industrielle locale repose essentiellement sur la volonté de soutenir le développement des compétences des personnes à travers l'apprentissage de nouvelles relations. La force de cette stratégie semble justement d'avoir réussi à construire un cadre institutionnel encourageant un apprentissage continu, une

³ Dans son modèle, Porter a réduit ces centres de services multiples en des centres de veille technologique!

constellation dynamique de firmes s'engageant dans un processus d'ajustement mutuel créant par le fait même un mode de coordination basé, entre autres, sur la connaissance partagée, la réciprocité et de fortes conventions d'identité (ibidem: 235-240).

Le concept d'apprentissage semble pertinent pour décrire cette nouvelle dynamique: à la fois permet-il d'appréhender un processus à travers lequel sont expérimentées de nouvelles relations pour résoudre des problèmes de coordination; tout comme il représente un des facteurs clés d'une nouvelle forme de coordination qui, justement, repose sur un processus continu de résolution de problèmes. Ces apprentissages, dans les situations nouvelles de production fondées sur l'innovation, permettent d'accéder aux compétences qui ouvrent aux divers mondes présents. Pendant longtemps la sociologie du travail ne s'intéressa qu'à l'un de ces mondes de production et modèles d'entreprise dit *industriel*⁴. L'apprentissage se limitait alors qu'à acquérir les compétences limitées nécessaires pour repérer les objets standardisés de la production de masse et à accomplir les mêmes gestes codifiés et quantifiés. Les registres de l'action sont dans ce cas portés ou centrés sur l'objet et la coordination est réduite à des relations instrumentales dépersonnalisées. Mais depuis quelques années, pour les raisons maintes fois déjà mentionnées dans ce texte, ces situations font de plus en plus de place au monde de production et au modèle d'entreprise de type *marchand* où, à la standardisation du produit, s'ajoute une incertitude permanente de la demande qui se répercute directement sur l'offre. Les firmes doivent alors coller plus étroitement au marché et exiger une disponibilité plus grande des personnes. Les relations dépersonnalisées mais stables sont ainsi remplacées par des relations individuelles instables et même précaires, les firmes résolvant souvent les tensions entre standardisation et spécialisation par le recours accru à une sous-traitance de capacité. L'efficacité de la coordination tient à la disponibilité des personnes, d'être là au bon moment, les compétences étant alors de s'insérer ou de développer des réseaux de relations marchandes, chacun s'identifiant à la recherche d'un optimum individuel. Toutefois les succès de pays tels l'Allemagne, le Japon ou la Troisième Italie nous indiquent que les modèles industriels ou marchands expliquent mal un grand nombre de situations où la standardisation des produits fait place, avec succès, à la spécialisation et à la qualité. Ces situations s'apparentent plutôt à un monde de production *interpersonnel* ou à un modèle d'entreprise de type *marshallien*, que que l'on pourrait également appelé de type artisanal. Dans ces situations les relations sont fortement personnalisées parce que les compétences reposent sur des objets personnalisés, inséparables des personnes qui les utilisent. La coordination suppose donc l'acquisition d'un langage commun, limité à une communauté donnée. C'est à travers l'histoire de cette communauté, et dans l'apprentissage reconnu par les pairs, que se constituent des traditions et se créent des

⁴ Pour tout le reste du paragraphe nous avons abondamment puisé dans Salais & Storper, 1993: 50-55 et 61-66.

appartenances. Le besoin de compréhension de l'autre ne s'applique pas qu'au processus de production puisque la forte spécialisation de la demande nécessite également un langage commun entre l'offreur et le demandeur, permettant de définir le produit. Enfin un dernier type de situations réfère à des produits de haute technologie où la connaissance constitue un des principaux facteurs de production et où l'incertitude sur le futur est totale. Ce monde de production *immatériel* et modèle d'entreprise *d'innovation* reposent sur les compétences et les règles du travail scientifique et s'inscrivent, à son niveau le plus élevé, dans une dynamique d'apprentissage et d'innovation dont les investissements de R-D constituent les meilleurs exemples.

Les mondes réels de production sont en fait des combinaisons de ces différents mondes et modèles. Ils ne sont plus des mondes industriels relativement fermés, ni non plus des mondes marchands purs comme certains le prétendent ou le désirent. Bien au contraire, les succès économiques démontrent une ouverture aux autres mondes ou aux autres logiques d'action. C'est ainsi que nous interprétons les propositions de reconfiguration industrielle avancées par Streeck: soit par des productions artisanales étendant leur volume de production sans sacrifier leur haut standard de qualité ou perdre l'originalité esthétique de leurs produits; soit par une production de masse se déplaçant vers une plus grande valeur ajoutée en modernisant la conception de ses produits, en améliorant leur qualité et en étendant leur variété (Streeck, 1992: 6). C'est également à une telle ouverture que semble se référer Ballance lorsqu'il parle de réseaux de production flexible intégrant les compétences diversifiées d'un ensemble de participants accédant de cette façon à des produits plus complexes, au développement de compétences relationnelles et à un plus grand engagement des acteurs. Il signale, en effet, que les succès de ces nouveaux modèles de production en émergence reposeraient sur un heureux mariage d'expertises dans la conception, la production, l'informatique et le marketing qui relèvent de schèmes de coordination différents (Ballance, 1987: 293-305).

Évidemment une stratégie de développement industriel se donnant les objectifs de soutenir l'expérimentation de ces nouvelles coordinations fait face à de plus grandes difficultés, dues à leur complexité, que les stratégies simplistes de l'approche concurrentielle ou de la sûreté des stratégies étatiques de la nouvelle approche keynésienne. Mais les résultats que nous offrent les États-Unis et la Grande-Bretagne d'une part, et les expériences allemandes, japonaises ou italiennes d'autre part, incitent à choisir les chemins les plus difficiles mais combien plus réjouissant. Ces stratégies doivent considérer certains impératifs cruciaux: soutenir le passage vers des types d'organisations qualifiantes qui visent à améliorer la compétitivité en partant du

niveau existant de qualification pour donner à chacun la possibilité de faire progresser ses compétences et son savoir-faire; voir à la constitution d'un engagement normatif de la part des entreprises afin que l'engagement des personnes implique un minimum de garantie sur les retombées probables de cet engagement (Taddéi & Codât: 1993: 200). En ce sens l'entreprise reste au coeur d'une stratégie industrielle, comme lieu de production et d'échange évidemment, mais aussi comme lieu d'intégration sociale, incorporant, internalisant une partie des coûts sociaux et des aspirations des salariés à la participation et à la définition des stratégies de développement. Pour Aglietta et Boyer l'externalisation de ces problèmes sur l'État aurait été poussée à sa limite, rendant problématique les tentatives de sortie de crise. La solution passerait par une société concertée où l'établissement de médiations nouvelles au sein des entreprises, entre les entreprises, et à l'égard des institutions en place, permettrait de mobiliser l'innovation technique dans une interaction étroite entre l'économique et le social (Aglietta & Boyer, 1982: 335-348). Elle suppose un nouveau compromis ouvert aux liens de confiance, à la flexibilité marchande et au progrès technique, requérant une proximité et un engagement durable des acteurs; elle suppose enfin une ouverture à la pluralité des logiques d'action et la création de nouveaux lieux de délibération et de négociation, pas toujours explicite dans les appels au partenariat et à la concertation (Thévenot, 1994: 252-253).

Bibliographie:

Aglietta, M. et R. Boyer. 1982. *Une industrie compétitive en France et dans le monde*, cahier du CEPREMAP, no. 111.

Albert, M. 1992. "Inégalités sociales et efficacité économique dans les deux modèles du capitalisme", in J. Affichard et J.-B. de Foucauld (sous la dir.), *Justice sociale et inégalités*, Paris: Éditions Esprit.

Atkinson, M. M. et W. D. Coleman. 1989. *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, Toronto: University of Toronto Press.

Atkinson, M. M. et W. D. Coleman. 1985. "Corporatism and Industrial Policy", in A. Cawson, (éds.), *Organized Interests and the State*, London: Sage Publications.

Audretsch, D. B. 1991. *Industrial Policy in the 1990s: An International Comparison*, Research Unit, Market Processes and Corporate Development (IIM), novembre.

Ballance, R. H. 1987. *International Industry and Business*, London: Allen & Unwin.

Beauchemin, J., G. Bourque et J. Duchastel. 1995. "Du providentialisme au néolibéralisme: de Marsch à Axworthy. Un nouveau discours de légitimation de la régulation sociale", in *Cahiers de recherche sociologique*, no 24.

Bélanger, P. R., et B. Lévesque. 1994. "Modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois", in P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (sous la dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal: Les presses de l'Université de Montréal.

Bellon, B. 1986. *L'interventionnisme libéral*, Paris: Economica.

Bellon, B. et J. De Bandt. 1988. "La politique industrielle", in R. Arena et al. (éds.), *Traité d'Économie Industrielle*, Paris: Economica.

Benko, G. et A. Lipietz. 1995. "De la régulation des espaces aux espaces de régulation", in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte.

Best, M. H. 1990. *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge: Harvard University Press.

Boltanski, L. et L. Thévenot. 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris: Gallimard.

Bonnet, K. 1985. "Corporatism and Thatcherism: is there life after death?", in A. Cawson, (éds.), *Organized Interests and the State*, London: Sage Publications.

Boudon, R. 1979. *La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique*, Paris: Éditions Hachette.

Bourdieu, P. 1994. *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris: Éditions du Seuil.

- Bourque, G. L. 1994. *Mesures de la productivité pour l'économie du Québec*, mémoire de maîtrise, UQAM.
- Boyer, R. 1995. "Vers une théorie originale des institutions économique", in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte.
- Brusco, S. et E. Righi. 1989. "Local Government, Industrial Policy and Social Consensus: The Case of Modena (Italy)", *Economy and Society*, vol. 18, no 4.
- Burawoy, M. 1990. "Marxism as Science: Historical Challenges and Theoretical Growth", in *American Sociological Review*, vol. 55, décembre.
- Cawson, A. 1986. *Corporatism and Political Theory*, Oxford: Basil Blackwell. Cawson, A. (éds.). 1985. *Organized Interests and the State*, London: Sage Publications.
- Choi, A. H. 1994. "Beyond Market and State: A Study of Hong Kong's Industrial Transformation", in *Studies in Political Economy*, automne, no 45.
- De Bandt, J. 1988. "La filière comme méso-système", in R. Arena et al. (éds.), *Traité d'Économie Industrielle*, Paris: Economica.
- De Bandt, J. 1983. "La politique industrielle: réponse de l'État-Nation à la crise?", *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1^{er} trimestre.
- De Bandt, J et Y. Morvan. 1985. "Les restructurations industrielles: les idées et les faits...", *Revue d'économie industrielle*, no 31, 1^{er} trimestre.
- Delorme, R. et C. André. 1983. *L'État et l'économie*, Paris: Éditions du Seuil. Dertouzos, M, R. Lester et R. Solow. 1990. *Made in America*, Paris: InterEditions.
- Diebold, W. 1980. *Industrial Policy as an International Issue*, New York: McGraw-Hill Book Company.
- Dobbin, F. R. 1993. "The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy During the 1930s in the United State, Britain and France", in *Theory and Society*, vol. 22, no 1.
- Dubet, F. 1994. *Sociologie de l'expérience*, Paris: Éditions du Seuil.
- European Trade Union Institute (ETUI), 1987, *The Rôle of Industrial Policy in Western Europe. A Trade Union Perspective*, Bruxelles: ETUI.
- Favereau, O. 1995. "Conventions et régulation", in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte.
- Foglesong, R. E. et J. D. Wolfe (éds.). 1989. *The Politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.
- Gilly, J.-P. et B. Pecqueur. 1995. "La dimension locale de la régulation", in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte.

- Goldstein, H. A. et E. M. Bergman. 1986. "Institutional Arrangements for State and Local Industrial Policy", in *Journal of American Planning Association*, vol. 52, no 3.
- Gow, J. I. 1986. *Histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*, Montréal: Les Presses de L'Université de Montréal.
- Granovetter, M. 1994. "Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse", in A.Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Gray, V. et D. Lowery. 1990. "The Corporatist Foundations of State Industrial Policy", *Social Science Quarterly*, vol. 71, no 1.
- Habermas, J. 1981. "Toward a reconstruction of historical materialism", in K. Knorr-Cetina et A.V. Cicourel, *Advances in social theory and methodology. Toward an intégration of micro-and macro-sociologies*, Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Hancock, D. et al. (éds.). 1991. *Managing Modern Capitalism: Industrial Renewal and Work Place Democracy in the United State And Western Europe*, New York: Greenwood Press.
- Henderson, J. 1993. "Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle", in *Economy and Society*, vol. 22, no 2.
- Jacquemin, A. et J.-F. Marchipont, 1992. "De nouveaux enjeux pour la politique industrielle", in *Revue d'économie politique*, vol. 102, no 1.
- Jessop, B. 1989. "Regulation theories in retrospect and prospect", in *Économies et sociétés*, no 4, p. 7-62.
- Komiya, R. et al. (eds.). 1988. *Industrial Policy of Japon*, Tokyo: Academic Press, Inc.
- Krugman, P. R. et M. Obstfeld. 1991. *International Economic. Theory and Policy*, New York: HarperCollins Publishers.
- Leborgne, D. et A. Lipietz. 1992. "L'après-fordisme: idées fausses et questions ouvertes", *Problèmes économiques*, no 2.260.
- Leborgne, D. et A. Lipietz. 1989. *Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques*, Paris: CEPREMAP, no 8911.
- Magaziner, I. C. et R. B. Reich. 1983. *Minding America's Business. The Decline and Rise of the American Economy*, New York: Vintage Books.
- Messine, P. 1987. *Les Saturniens: quand les patrons réinventent la société*, Paris: Éditions La Découverte.
- Migué, J.-L. 1994. *Une société sclérosée. Quand le mal européen gagne le Canada*, Montréal: L'Étincelle éditeur.
- Migué, J.-L. 1979. *L'économiste et la chose publique*, Montréal: Les Presses de l'Université du Québec.
- Odagiri, H. 1985. *Industrial Policy in Theory and Reality*, Institute of Socio-Economic Planning, University of Tsukuba, IIM/IP 85-16.

- Okimoto, D. 1989. *Between M/77 and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*, Stanford: Stanford University Press.
- Pitelis, C. 1993. *British Industrial Policy in Theoretical and International Perspective*, Judge Institute of Management Studies, no 19
- Porter, M. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Porter, M. E. 1986. *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Paris: InterÉditions.
- Reich, R. B. 1991. *The Works of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York: Vintage Books.
- Reich, R. B. 1983. *The Next American Frontier*, New York: Penguin Books.
- Reich, R. B. 1982. " Why the U.S. Needs an Industrial Policy", in *Harvard Business Review* janvier-février, p. 74-81.
- Rocher, G. [1969] 1992. *Introduction à la sociologie générale*, Ville LaSalle: Hurtubise HMH.
- Rosenberg, S. 1989. *The State and the Labor Market*, New York and London: Plénum Press.
- Rubery, J et al.. 1989. "Gouvernement Policy and the Labor Market", in S. Rosenberg, *The State and the Labor Market*, New York and London: Plénum Press.
- Salais, R. et M. Storper. 1993. *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris: Editions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Schmitter, P. 1992. "Interest Systems and the Consolidation of Democracies", in G. Marks et L. Diamand (eds.), *Reexamining Democracy: Essays in Honor of Seymour Martin Lipset*, New York:
- Schout, A. 1990. *The Institutional Framework for Industrial Development: New Direction for a European Industrial Policy*, Maastricht: Institut européen d'administration publique.
- Statistique Canada. 1980. *Classification type des industries 1980*, Ottawa.
- Streeck, W. 1992. *Social Institutions and Economie Performance*, London: Sage Publications.
- Taddei, D. et B. Coriat. 1993. *Mode in France: l'industrie française dans la compétition mondiale*, Paris: Librairie Générale Française.
- Théret, B. 1992. *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Thévenot, L. 1994. "Nouvelles figures du compromis", in B. Eme et J.-L. Laville (sous la dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris: Desclée de Brouwer.
- Thurow, L. C. 1992. *La Maison Europe: superpuissance du XXIème siècle*, Paris: Calmann-Lévy.
- Thurow, L. C. 1985. *The Zero-Sum Solution: Building a World-Class American Economy*, New York: Simon and Schuster.
- Thurow, L. C. 1984. " La nécessité des politiques industrielles. Le cas des États-Unis", in

Annales de l'économie publique, sociale et coopérative, vol. 72, no 1.

Touraine, A. [1973] 1993. *Production de la société*, Paris: Éditions du Seuil.

Varela, F. J., E. Thompson et E. Rosch. 1991. *The Embodied Mind. Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge: The MIT Press.

Villeval, M.-C. 1995. "Une théorie économique des institutions?", in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte.

Villeval, M.-C. 1994. "La régulation comme théorie des institutions économiques: perspective de recherche", in *La lettre de la régulation*, CEPREMAP, Paris.

Watson, W. G. 1994. "La politique industrielle: un certain scepticisme", in F. Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Québec*, The Fraser Institute.

Weber, M. 1959. *Le savant et le politique*, Paris: Union Générale d'Éditions.

Wilensky, H. L. et L. Turner. 1987. *Democratic Corporatism and Policy Linkages*, Berkely: Institute of International Studies, University of California.

Wolfe, J. D. 1989. "Reorganizing Interest Representation: A Political Analysis of Privatization in Britain", in R. E. Foglesong et J. D. Wolfe (éds.), *The politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.