

**POLYCENTRISME DISSYMETRIQUE ET STRATEGIE DEFENSIVE
DANS LA TRANSFORMATION DU RAPPORT SALARIAL**

Gérard BOISMENU

Professeur de Sciences Politiques

GRETSE et Département de Science Politique

Université de Montréal

La problématique du système monde et de l'économie mondiale peut être abordée par une multitude de facettes. Pour ma part, je partirai de la configuration polycentrique de l'économie mondiale, pour, par la suite, m'intéresser davantage à la situation en Amérique du Nord. Il sera possible de tirer quelques enseignements sur le devenir de l'économie mondiale, mais surtout concernant les modèles de développement qui prennent forme dans les grands centres du système monde.

Polycentrisme et commerce mondial

La mondialisation de l'économie et les facteurs d'intégration qui l'accompagnent ne permettent pas de penser l'espace économique comme un espace homogène. Avec le début dit déclin des États-Unis au tournant des années 1970, la multipolarité de l'économie mondiale a été soulignée et exemplifiée. Aujourd'hui, l'existence de grandes zones ne semble pas faire de doute (Amérique du Nord, Europe [communautaire] et Asie de l'Est). Que l'on emploie le terme de zones ou de régions, la question est dans un premier temps secondaire si l'on admet au départ que l'interdépendance entre les pays dans chaque région ou zone n'est pas identique et que chacune participe à l'économie mondiale. Ainsi, on est passé d'une économie mondiale unipolaire à une situation où coexistent plusieurs centres en compétition.

Dans un premier temps, on peut faire un repérage qui retient les échanges commerciaux et les investissements internationaux directs.¹

L'Amérique du Nord connaît une intégration assez poussée mais surtout très polarisée. Si environ 70% du commerce du Canada et du Mexique se pratique, d'un côté comme de l'autre, avec les États-Unis, ces derniers destinent leurs exportations à ces pays qu'à raison, au total, de 30% et n'effectuent avec ces pays que 20% de leurs importations. En ce sens, il n'y a pas réellement de relations triangulaires, mais doublement bilatérales avec pour centre les États-Unis. Ajoutons que le commerce intra-régional a eu tendance, au cours des années 1970 et 1980, à décliner pour les importations (42 à 31%), mais à croître pour les exportations (37 à 43%).

La CÉE a une cohésion interne plus poussée. Le commerce intra-régional européen représente globalement une part plus importante et croissante du commerce total des pays européens (de 54 à 59% pour les exportations et de 50 à 58% pour les importations). En Asie, on a une région particulièrement extravertie dans le sens où, même si le Japon concentre une part importante du commerce régional (du quart au tiers), ce commerce régional n'occupe qu'une part limitée du commerce total des composantes de la région. Cela dit, il y a une nette progression des importations intra-régionales (de 25 à 33%), alors que la part du commerce par exportations reste stagnante (autour de 25%).

Par contraste, on peut dire qu'en Amérique du Nord, les échanges régionaux traduisent une recherche de débouchés, alors qu'en Asie la progression des importations répond à «des préoccupations de spécialisation en fonction des avantages comparatifs» des différents pays. On doit, dans l'ensemble, constater un repli de la région nord-américaine dans

¹ Je retiens les conclusions des travaux de Christian Deblock, dont : en collaboration avec Michèle Rioux, «Le libre-échange nord-américain : le joker des États-Unis?», dans C. Deblock et D. Éthier, *Mondialisation et régionalisation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1992, p.21-74.

l'économie mondiale et que, malgré leur déclin évident, les États-Unis en restent toujours un pôle important. L'ouverture de la région s'est faite au profit de la progression des importations venant surtout d'Asie. Il y a une détérioration assez nette de la balance commerciale et du bilan financier de la région — les trois pays nord-américains sont désormais déficitaires pour les investissements internationaux directs, par exemple.

Polycentrisme et dissymétrie qualitative

Dans ce contexte, on peut se demander ce que signifie l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et s'interroger sur la contribution que peut apporter l'Amérique du Nord dans la définition d'un modèle de développement pour les «pays du Nord». La question se pose d'autant plus avec l'entrée en crise, il y a près de vingt ans, du modèle de développement qui s'est mis en place dans la foulée de l'après-guerre. Dans la perspective de l'émergence de nouveaux modèles de développement, on doit aborder la question des régions ou zones, non seulement pour leur place dans le commerce mondial, mais pour ce qu'elles représentent comme engagement social et politique dans la construction d'une organisation de comportements et d'institutions d'un système productif qui réussirait à s'imposer pour les années à venir.

En ce sens, pour reprendre une esquisse de la hiérarchisation de la multipolarité de l'économie mondiale, mais en termes de systèmes productifs,² on pourrait avancer que, des pays du Nord et de ses zones d'influence, se dégage une triarchie qui présente une profonde dissymétrie qualitative. Ainsi, l'Asie et l'Europe ont à leur centre des pays (le Japon et l'Allemagne) dont le modèle économique — des plus performants — recherche la qualité et la productivité en s'appuyant sur l'implication

² Voir Alain Lipietz, *Berlin, Bagdad, Rio*, Paris, Quai Voltaire, 1992, p. 86 et s.

négociée des salariés. Au-delà de ce centre, on repère, en cascades, des périphéries qui de loin en loin participent aux différentes phases et aux divers statuts de qualification du système productif. Par contre, le centre (les États-Unis) de la zone nord-américaine n'est plus dominant mondialement sur les plans techniques et financiers. Alors qu'il est en perte de vitesse, il serait étonnant que sa seule puissance militaire parvienne à inverser la course et à le faire changer de régime. De plus, outre les pays limitrophes, ce centre ne semble pas en mesure d'organiser des réseaux économiques participant à un système productif dont il serait le cœur. Le centre montre en effet beaucoup de difficulté à se dégager du système productif qui s'était imposé après 1945. La récession actuelle a d'ailleurs servi de catalyseur pour reconnaître, au-delà de la conjoncture difficile, la gravité des problèmes de développement que connaissent les États-Unis. C'est ce que l'on va examiner rapidement.

Nouveau système productif

Un système productif est constitué d'un réseau d'interdépendances qui renvoient à la firme et à son insertion dans un environnement non seulement économique mais aussi socio-politique. Le système productif qui s'est imposé avec ce que l'on a appelé le fordisme est entré en crise. L'émergence d'un système productif de remplacement n'est de toute évidence pas automatique. Il est possible de repérer, après une vingtaine d'années de remise en cause des formes institutionnelles rattachées aux milieux du travail et à la régulation économique ou étatique, et à la faveur de la globalisation de l'économie et de l'ascendant de stratégies plus

porteuses, certains principes qui sous-tendraient un système productif alternatif au fordisme.³

Pour les quatre grands principes d'un nouveau modèle d'organisation, des besoins d'infrastructures publiques sont identifiables de telle sorte que ces besoins deviennent des conditions de réalisation des grands principes qui suivent. On pense, *d'abord*, à la décentralisation de la production, *ensuite*, à l'accès à la technologie et au savoir ainsi qu'à la mise en commun de l'expertise, *de plus*, à la présence de salariés qualifiés et adaptables, *enfin*, à des relations de travail basées sur la coopération et valorisant l'innovation. Or, lorsque l'on rend compte de l'état des infrastructures publiques qu'appellent ces principes, on ne peut faire que le constat d'une très grande difficulté d'adaptation aux États-Unis.

Dans des termes différents, mais apparentés, Robert B. Reich, actuel Secrétaire au travail et proche conseiller du président américain Bill Clinton, souligne la synergie nécessaire entre les diverses formes d'expertise des concepteurs et décideurs ainsi que la formation professionnelle comme conditions de la mise en place d'un «cercle vertueux».⁴ Une force de travail qui possède une bonne formation générale, attire les investissements à cause de ses performances dans la réalisation de tâches modérément complexes. L'expérience qui en est tirée est un facteur d'amélioration de la qualification laquelle accroît l'attrait que cette force de travail exerce sur le capital mondial. Dans ce contexte, les bas salaires ne constituent pas un atout central. Les dividendes tirés de cet enchaînement permettent

³ Pour ces remarques introductives, je me réfère à Robert Boyer, *Comment émerge un nouveau système productif*, Contribution au Colloque international de l'Université de Rouen, «Réalités et fictions d'un nouveau modèle productif», 24 janvier 1992, texte photocopié, p. 1938.

⁴ Robert B. Reich a publié *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, Alfred A. Knopf Inc., New York, 1991, traduit récemment en français: Robert Reich, *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993 ; voir aussi: «The Real Economy», *The Atlantic Monthly*, février 1991, p. 35-52 et «Secession of the Successful», *The New York Times Magazine*, 20 janvier 1991, p. 41-45.

d'investir dans de meilleures écoles, de meilleurs systèmes de transport, de recherche et de communication qui, à leur tour, favorisent les formes d'expertise dans la conception et la résolution des problèmes et la formation professionnelle. Ce cercle vertueux n'est pas nécessaire. Une formation et des infrastructures inadéquates engendrent une dynamique tout à fait opposée basée sur l'emploi peu qualifié et mal rémunéré.

États-Unis et conditions de réalisation d'un nouveau système productif

Au début des années 1990, après une douzaine d'années de libéralisme économique musclé, une série de constats doivent être posés sur ce qui était, il n'y a pas si longtemps, la puissance hégémonique d'une économie mondiale unipolaire.

Si on s'interroge au début de 1992 sur la nécessité d'un nouveau *New Deal* américain⁵, c'est que l'on constate de façon générale la détérioration des infrastructures de communication et de transport, ainsi que du système d'enseignement. Cette détérioration s'accompagne d'une diminution constante de l'importance relative des dépenses fédérales dans les infrastructures, l'éducation et la R-D civile.⁶

Dans le domaine de l'éducation ce qui est mis en cause ce n'est pas tant la performance des universités que la capacité de donner une formation générale de qualité par l'enseignement primaire et secondaire. À la fin des années 1980, les États-Unis arrivent au neuvième rang pour les dépenses par élève dans le système public d'enseignement primaire et secondaire. On s'entend généralement, par ailleurs, sur la médiocrité de la formation

⁵ Voir notamment le *Time* du 13 janvier 1992.

⁶ Les données qui illustrent le propos sont tirées d'un dossier de presse des principaux périodiques américains. Des données similaires sont aussi colligées dans Robert Reich, *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993 et dans Lester Thurow, *La maison Europe*, Paris, Fondation Saint-Simon / Calmann-Lévy, 1992, surtout le chapitre 5: «États-Unis d'Amérique: la grande muraille s'est effondrée».

professionnelle. Là encore, le financement a baissé de moitié au cours des années 1980. L'espace urbain est en profonde mutation, le transfert de responsabilités aux pouvoirs locaux accentue les inégalités de services et, dans le meilleur des cas, faute de ressources financières des centres urbains, l'entreprise privée participe à la mise en place d'infrastructures. D'autre part, l'effort de R-D apparaît nettement insuffisant; on constate que l'engagement dans le complexe militaire a été loin d'assurer, alors que le transfert technologique était présumé, une impulsion à la capacité d'innovation dans l'industrie civile. On remarque aujourd'hui que les dépenses américaines en R-D non-militaire sont de moins de 2% alors qu'au Japon elles sont de près de 3% du PNB.

D'ailleurs, les réductions des dépenses militaires qui viennent avec la fin de la guerre froide provoqueront une contraction de l'industrie de l'armement, sans pour autant qu'il y ait une politique de reconversion mise en place. Ce qui ne peut qu'aggraver la situation du chômage. Sur ce plan, un taux de chômage dans les 6 ou 7% peut sembler comparativement raisonnable. Un coup d'œil sur le Canada et l'Europe, où ce taux peut être à plus de 10%, pourrait nous en convaincre. Une comparaison avec le taux américain du début des années 1980 (près de 11%) peut renforcer cette idée. Là-dessus, deux remarques sont possibles. Premièrement, la croissance de la force de travail est beaucoup plus lente aujourd'hui qu'il y a dix ans (structure démographique et taux d'activité moins grand des 18-24 ans). Deuxièmement, les États-Unis sont apparus comme une formidable machine à créer des emplois depuis la fin des années 1970. Or, cette machine est en panne et, qui plus est, elle produit, pour une large part, des petits boulots. Le «tertiaire McDonald» est saturé et le «tertiaire porteur», misant sur l'équipement sophistiqué dans le traitement de l'information, préfère les emplois faiblement qualifiés et tend à réduire le personnel. En 1991, 40% des mises à pied touchaient des cols blancs. L'insécurité d'emploi et la

difficulté de trouver un nouvel emploi répondant aux compétences acquises sont désormais des éléments concrets permanents dans l'univers du travail de toutes catégories d'employés.

À cause de la multiplication d'emplois demandant une faible qualification, de l'insécurité latente, du recul du mouvement syndical et de la masse des sans-emploi dont le niveau de sécurité du revenu est bas, les salaires réels fléchissent (de 1972 à 1992, le salaire horaire réel dans le secteur privé a baissé de 13%), les inégalités de revenu s'accroissent (en 1991, le premier cinquième des travailleurs américains a touché davantage de revenu que les quatre autres cinquièmes, ce qui est la plus forte proportion depuis 1945), le revenu moyen des ménages décline depuis le tournant des années 1990, les travailleurs pauvres augmentent en nombre (en 1979, 19% des salariés plein temps étaient sous le seuil de pauvreté, en 1989, 23%, en 1992, 26%).

L'offensive contre le mouvement syndical a provoqué son déclin et, au mieux, une crispation dans une position défensive. D'une façon générale, à part le recul de la présence et du poids du mouvement syndical, le système des relations de travail n'a pas évolué, si ce n'est que le rapport de force est nettement à l'initiative des directions d'entreprise.

Tous ces constats, qui restent bien fragmentaires, confortent l'idée voulant que l'évolution de la structure économique et la démarche des politiques, marquées au coin du néolibéralisme économique et du conservatisme social, conduisent les États-Unis dans une voie qui l'éloigne des conditions favorisant l'avènement du nouveau modèle productif, du moins tel qu'il semble se dessiner à partir des expériences différenciées du Japon, de l'Allemagne et de la Suède, par exemple.⁷ Malgré un certain renouvellement des principes d'organisation et de relations de travail reliés

⁷ Robert Boyer, *Comment émerge un nouveau système productif*, Contribution au Colloque international de l'Université de Rouen, «Réalités et fictions d'un nouveau modèle productif», 24 janvier 1992, texte photocopie, p. 40-44.

notamment à des transplants japonais, c'est davantage la nostalgie fordiste qui semble dominer.

La stratégie suivie mise moins sur une implication négociée des salariés et sur la qualification ascendante, que sur la lutte contre les rigidités de la relation de travail pour défendre les marchés menacés et sur les bas coûts de la main-d'œuvre et le travail déqualifié. Avec cette stratégie défensive⁸, il est difficile d'imaginer la mobilisation de la main-d'œuvre et sa participation au grand effort de productivité. Cette stratégie conduit l'industrie américaine à favoriser le «dumping social» au sein même de son espace national ou la délocalisation vers des terres d'accueil pour les bas salaires et la faible qualification. Le territoire mexicain apparaît, sur ce plan, offrir de belles potentialités.

La venue d'une nouvelle direction politique aux États-Unis est peut-être susceptible de modifier les choses. Cependant, les freins institutionnels et ceux liés à la culture politique, de même que les contraintes financières et la modération des visées présidentielles sont susceptibles de contribuer à la modestie des changements au cours des prochaines années. Entre temps, le libéralisme continental ne risque pas de se démentir.

ALÉNA : forteresse pour le repli ou tremplin pour le libéralisme

L'ALÉNA doit être situé dans ce contexte. Ce qui a été dit de la situation économique des États-Unis est largement compatible avec l'analyse que l'on peut en faire pour le Canada. Le problème de la productivité du travail au Canada se vit même dans les termes d'un écart qui s'est accru à l'égard des standards américains; la stratégie défensive de

⁸ Robert Boyer, *Labour Institutions and Economic Growth: A Survey and a 'Regulationist' Approach*, Paris, CEPREMAP, 1992, p. 42; Danielle Leborgne et Aletia Lipietz, «Flexibilité offensive, flexibilité défensive», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, P.U.F, 1992, p. 368-370.

transformation du rapport salarial est la seule retenue. Espace économique beaucoup moins développé, le Mexique, depuis le gouvernement Salinas, joue la carte de l'ouverture sur l'extérieur et de l'abandon de l'interventionnisme économique. À première vue, l'ALÉNA ne concerne que les échanges économiques entre pays et vise essentiellement à établir un marché unique, sans pour autant mener à un projet d'intégration politique, ni créer une nouvelle entité politique internationale. En ce sens, l'ALÉNA représente un modèle d'intégration passive.

Même si l'Accord se concentre sur la dimension économique et qu'il semble formellement respecter la souveraineté politique des pays, on se doit, entre autres choses, de souligner le caractère politique du projet. L'ALÉNA est habité par la philosophie libérale, au sens de la soumission aux lois du marché tant aux plans économique que politique. En particulier, toute idée de volontarisme et d'interventionnisme étatique a été écartée. Sous-jacent à cet accord, il y a un processus politique de laminage du nationalisme économique à la fois au Canada et au Mexique. Délaissant la politique industrielle ambitieuse, ces pays se concentrent désormais sur une politique économique axée sur la compétitivité extérieure et le jeu des forces du marché. Nous avons là, précisément, le vecteur principal du modèle libéral d'intégration passive.⁹

Pour le Canada et le Mexique, ce modèle d'intégration devrait stimuler leur croissance avec l'assurance d'un accès à leur principal marché et la possibilité, ce faisant, d'avantager leur insertion dans l'économie mondiale. Pour les États-Unis, l'élimination des entraves au libre-échange nord-américain, et donc des frictions politiques avec ses voisins, est une voie de passage vers la réalisation dans le monde de leur vision libérale à prétention hégémonique. L'extension de l'ALÉNA au continent latino-

⁹ Je reprends l'expression de Christian Deblock et me réfère à son texte en collaboration avec Dorval Brunelle : *Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain*, Notes de recherche, UQAM, 34 p.

américain irait dans ce sens, bien que cette extension généralisée soit loin de couler de source. Parallèlement, leurs attitudes dans les négociations multilatérales, sinon trilatérales, visent à forcer l'ouverture des marchés et à imposer leur conception du monde libre. Ces prétentions ne vont pas de soi. Ne serait-ce en raison du fait que, dans l'économie mondiale tripolaire, les grands partenaires obligés des États-Unis ont un poids économique sur la scène internationale désormais imposant.

Si la démarche échoue, l'ALÉNA constitue une police d'assurance et une position de repli à partir de laquelle les États-Unis négocieraient sur une base bilatérale avec d'autres partenaires, dont le Japon. À l'opposé, si les États-Unis en viennent à imposer l'ALÉNA comme le modèle de référence, ils porteraient atteinte au modèle européen d'intégration et ils agiraient comme facteur supplémentaire favorisant l'expansion du libéral-productivisme et de la stratégie défensive déjà présents au sein de l'Europe.

Alain Lipietz posait l'opposition déjà présente à l'égard du système productif dans ces termes: «Cette coupure de l'ancien monde fordiste en deux oppose évidemment les États-Unis au Japon, mais, surtout, elle divise l'Europe en deux, opposant la péninsule Ibérique à la Scandinavie, la CÉE en deux, opposant la Grande-Bretagne à l'Allemagne, et même certains pays comme l'Italie en deux... L'Europe des années quatre-vingt se caractérise par la diversité des modèles de sortie de crise, une Europe à deux vitesses, une Europe «peau de léopard». Avec, à la tête, du «bon côté» de l'Europe, l'Allemagne de l'Ouest.»¹⁰ Les aléas de l'Europe sociale permettent de sonder cette division, à travers la remise en cause de mécanismes de protection touchant la sécurité du revenu ou les relations de travail qui, même élaborés pour une large part sous le fordisme, apparaissent comme des rigidités inacceptables et un blocage dans la quête de gains de productivité. En l'absence de conventions communautaires fortes, le

¹⁰ Alain Lipietz, Berlin, *Bagdad, Rio*, Paris, Quai Voltaire, 1992, p. 28-29.

dumping social est susceptible d'occuper une place stratégique dans la redéfinition des pratiques sociales à travers l'espace européen.

Une Europe à deux vitesses sociales n'est certainement pas une vue de l'esprit. Et il ne s'agit pas ici que du niveau minimum du filet de sécurité du revenu, car les transferts assistanciers peuvent faire bon ménage avec le sous-développement de régions caractérisées par le sous-emploi, ainsi que le travail déqualifié et mal rémunéré, situation qui, tôt au tard, soit trouve sa raison d'être dans une volonté politique bien arrêtée d'asseoir une conscience collective communautaire d'appartenance quitte à procéder à une importante péréquation ou, au contraire, soit épuise ses crédits de légitimité sous le coup des pressions sur le financement de la sécurité sociale. En fait, au-delà de la question du filet de sécurité du revenu, c'est la démocratie salariale qui semble devoir être le véritable socle de la justice sociale et la condition à la fois de la modernisation et du plein emploi» Cela demande sans doute de revoir certaines des formes institutionnelles de la protection sociale qui ont été, à l'origine, mises en place dans le cadre d'États adossés à une souveraineté politique qui, avec la mondialisation de l'économie et la continentalisation des formes d'intégration, est depuis entamée.

La fin du corporatisme macrosocial?

Je terminerai ce bref exposé en évoquant un phénomène qui prend davantage de couleur en Europe qu'en Amérique du Nord. L'après Deuxième Guerre mondiale a vu se développer des formes centralisées d'élaboration des compromis et de résolution (provisoire) des conflits, formes connues sous le nom de corporatisme sociétal (ou de néo-

¹¹ Robert Boyer, *Justice sociale et performances économiques: de l'alliance cachée au conflit ouvert?* Paris, CEPREMAP, 1991, p. 40-53.

corporatisme). Il faut garder à l'esprit que les formes corporatistes ont connu des niveaux de développement fort variés selon les pays. Les États-Unis et le Canada y restent imperméables, alors que les pays scandinaves représentent des images types de ces systèmes de représentation des intérêts. Plusieurs pays-membres de la CÉE ont connu dans une certaine mesure ces formes. La France, sans mettre en œuvre de telles formes, a cependant valorisé les arbitrages et le volontarisme de l'État central.

La question qui est posée désormais, c'est dans quelle mesure l'État national est-il encore le siège d'élaboration des grands compromis et de mise en place des grandes formes de régulation ? Réfléchissant sur l'avenir même du corporatisme, Schmitter soulignait¹², il y a à peine trois ans, que le corporatisme situé au niveau national (dit macro) semble trop restreint pour avoir une influence réelle sur les forces transnationales mais, en même temps, trop étendu pour être d'une grande utilité dans la restructuration qui se met à l'œuvre sur la base des secteurs industriels et des régions.

D'un côté, la concertation et la négociation entre organisations centralisées des grands acteurs collectifs semblent difficile à entrevoir sur base régulière et efficace à un niveau global (même à un niveau transnational). Dans une publication récente, Schmitter¹³ note d'ailleurs que si des formes corporatistes se maintiennent dans certains pays de la Communauté européenne, ses organismes politiques n'ont pas reproduit ce système de représentation des intérêts, si bien que les institutions européennes fonctionnent davantage sous un mode pluraliste que corporatiste. D'un autre côté, la région, les localités et les branches industrielles semblent davantage constituer des lieux d'émergence (éventuelle) de formes de

¹² Philippe C. Schmitter, «Corporatism is Dead! Long Live Corporatism!», *Gov't & Opposition*, vol. 24, 1989, p. 55-73.

¹³ W. Streeck et P. C. Schmitter, «From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organised Interests in the Single Europe Market», *Politics & Society*, vol. 19, n° 2, 1991.

coopération entre grands acteurs dans la restructuration des espaces industriels et économiques. À la fois comme lieux d'agencement des actions concertées et interlocuteurs intéressés auprès d'instances supranationales, les régions sont sans doute appelées à constituer des chevilles stratégiques dans la mise en place des formes de régulation du (des) nouveau(x) système(s) productif(s).

En guise de conclusion...

Le positionnement de la triade par rapport à la mise en place des conditions d'un nouveau système productif constitue une clé de lecture particulièrement intéressante, car elle éclaire les choix stratégiques qui sont faits dans les grands centres. À cet égard, l'évaluation de la situation américaine et, plus globalement, de l'ALÉNA permet de faire ressortir le manque de perspectives du néo-libéralisme érigé, de façon plus ou moins ostentatoire, en dogmatique politique. L'appel de plus en plus insistant d'intellectuels américains à la contestation des postulats du laisser-faire est un symptôme qui ne peut tromper. Ce dont il est question, c'est de définir une vision politico-économique favorisant la mise en place des conditions économiques et institutionnelles supportant un nouveau système productif. Les plus pessimistes considéreront que la partie est jouée et, par exemple, que le XXI^e siècle appartient à l'Europe.

L'image historique du *New Deal* et son évocation dans la conjoncture actuelle ne doit pas abuser. L'état de la situation, mais surtout les conditions actuelles dans lesquelles se pose la question du système productif tout autant que les contraintes de la mondialisation de l'économie ne permettent pas de penser à des voies de solution résidant dans un nouvel usage des leviers macro-économiques traditionnels. La volonté de faire usage des leviers macro-économiques et leur bricolage ne sauraient

répondre à la nécessité d'agir sur le développement de systèmes sociaux de production qui se démarquent de celui entré en crise. La référence au *New Deal* peut avoir une certaine utilité cependant, s'il faut insister sur la possibilité (la nécessité diraient certains) de la constitution d'un équilibre de compromis sociaux et politiques (de nature inégalitaire) entre les grands acteurs collectifs qui serait appelé à soutenir un modèle de développement.

Les dimensions présentes dans ces remarques sont aussi pertinentes pour l'Europe. Pour les États-Unis et le Canada, l'équilibre de compromis passait par une institutionnalisation limitée ou ne prévoyant pas des formes poussées de concertation, il en a été autrement dans plusieurs pays européens. Là encore, la période actuelle provoque des bouleversements. Les formes centralisées d'élaboration des compromis ou de règlement provisoire des conflits sont mises sous tension, de telle sorte qu'elles sont susceptibles de céder le pas aussi bien aux arbitrages venant d'organismes communautaires qu'aux mécanismes locaux ou régionaux capables d'une mobilisation des intervenants qui participent à la mise en place de systèmes sociaux de production à l'échelle régionale. On peut, par ailleurs, s'interroger à savoir si les traditions nord-américaines sont compatibles avec des formules d'élaboration d'un projet de développement économique qui passent par la concertation et la mobilisation des acteurs qui dépassent les cercles patronaux.