

LA « CONTRE-PERFORMANCE » DE L'EUROPE CONTINENTALE

*Le lien entre institutions, dynamisme
et prospérité économique **

Edmund S. Phelps

*McVickar Professor of Political Economy, Columbia University
Research Fellow à l'OFCE*

Traduit de l'américain par **Éloi Laurent**

Département des études de l'OFCE

Alors que les économies de l'Europe continentale ne laissent pas de décevoir depuis deux décennies, il paraît nécessaire — et il s'avère fécond — de convoquer une « hypothèse institutionnelle » pour éclairer cet échec. Celle-ci s'articule autour de l'idée que c'est dans le défaut ou l'empêchement d'institutions économiques susceptibles d'engendrer un véritable « dynamisme » qu'il convient de rechercher la cause de la contre-performance du continent ouest-européen. Après s'être attaché à définir précisément l'idée de « performance économique » et le concept de « dynamisme », cet article détaille, dans cette perspective analytique, les spécificités institutionnelles respectives des systèmes corporatiste et capitaliste, en s'appuyant sur les apports successifs des différents courants théoriques qui se sont attachés à leur caractérisation et en insistant sur l'enjeu capital de l'accueil qu'ils font respectivement aux processus d'innovation. Il propose enfin une première série d'évaluations empiriques de la thèse qu'il avance, qui, bien qu'encore embryonnaires, se révèlent concluantes.

* Ce texte est une version remaniée de « The Continent's High Unemployment : Possible Institutional Causes and Some Evidence », communication faite à la conférence « Unemployment in Europe », organisée par le CESifo à Munich le 7 décembre 2002 et reprise sous le titre « Globalization and Development: the Desirability and Difficulty of Finding the Right Institutions » dans le cadre d'un cycle de conférences données à Bangkok, Pékin, Tianjin, Shanghai et Singapour en janvier 2003.

esp2@columbia.edu ; eloi.laurent@ofce.sciences-po.fr

Lorsque j'ai commencé à travailler sur la théorie de la croissance dans les années 1960, j'ai vite entrevu le rôle central qu'y jouait certaines institutions¹, mais j'ai décidé de me consacrer plutôt à la mise au jour des fondements microéconomiques des fluctuations macroéconomiques. Dans les années 1990, la transition économique des pays de l'ex-bloc soviétique, notamment celle de la Pologne et de la Hongrie, me ramena vers l'étude des institutions et des systèmes institutionnels². Depuis lors, la conviction tenace que les institutions économiques de l'Europe occidentale ne fonctionnaient pas de manière satisfaisante m'a conduit à persévérer dans ce domaine encore largement sous-exploité de l'analyse économique³.

Cet article vise à rassembler les idées que j'y ai conçu sur les déterminants de la performance économique en général et sur ceux de la performance économique de l'Europe occidentale en particulier. Quel est l'enjeu de cette recherche? À dire vrai, il est de taille: une économie hautement performante permet à ses membres de se projeter au-delà de la simple ambition de vivre longtemps, de demeurer en bonne santé ou de pouvoir s'engager dans des parcours professionnels épanouissants. Les économies les plus performantes ont en effet tendance à tout offrir en même temps: une productivité élevée, l'assurance de la récompense de son travail et une intégration économique et sociale la plus

1. Ainsi, une de mes contributions de l'époque développait l'idée selon laquelle les innovations ne trouveraient pas preneurs si les entrepreneurs, faute de formation suffisante, méconnaissaient leur utilité (Nelson and Phelps, 1966). Un autre article de cette période soulignait le fait que les innovations se trouveraient vite en excès dans l'économie si elles ne pouvaient pas s'appuyer sur des institutions susceptibles de développer l'effort de R & D correspondant à leur utilisation, sans que soit pour autant précisée la nature des institutions en question (Phelps, 1966).

2. Phelps 1991, 1993 et 1994.

3. Phelps 1997 et 2002b.

4. Cette cohérence-ci ne semble pourtant pas évidente empiriquement, puisque les statistiques font apparaître des taux élevés de productivité en Belgique et dans l'ouest de l'Allemagne par exemple, alors que les performances de ces deux pays dans les autres secteurs économiques sont notoirement mauvaises par ailleurs. Mais il est en revanche certain que la productivité moyenne en Europe n'est pas particulièrement élevée, sa mesure nationale devant être corrigée du facteur démographique pouvant jouer en sa faveur. Rappelons en effet que la sous-intégration sur le marché du travail de salariés faiblement qualifiés accroît le produit par tête (et donc le salaire moyen) sans pour autant augmenter la productivité marginale (et donc le salaire) d'un travailleur donné. De manière générale, des niveaux véritablement élevés de productivité, corrigés des différentiels d'intégration sur le marché du travail, ont tendance à être positivement reliés avec de hauts niveaux d'intégration sociale, des taux élevés de participation au marché au travail (chez les hommes et, souvent, les femmes) et des taux de chômage bas. Ces résultats sont avérés, même sans correction démographique de la productivité: dans le club des 12 plus grandes économies de l'OCDE, les 4 grands pays européens continentaux — l'Ouest de l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Espagne — sont mal classés selon les deux derniers indicateurs et, collectivement, ne sont pas particulièrement performants en terme de productivité « véritable ». à l'inverse, les États-Unis et le Royaume-Uni se classent bien dans toutes les catégories considérées.

large possible — autrement dit, des salaires relativement élevés, un chômage faible et de forts taux de participation. À l'inverse, les économies les moins performantes sont moins bonnes en tout⁴. Ce constat suggère que certaines économies ont découvert la pierre philosophale de la performance économique que d'autres cherchent encore, ce qui expose ces dernières au risque de la contre-performance totale ou quasi-totale. La thèse que je propose de développer ici pour éclairer cette situation est la suivante: ce que je nomme le *dynamisme* est la pierre philosophale de la performance économique, et son défaut partiel ou total explique en grande partie la contre-performance partielle ou totale de certaines grandes économies de l'OCDE. Plus encore, il apparaît que certaines institutions économiques sont très favorables à l'apparition de ce dynamisme, et par conséquent très favorables à la performance économique, alors que d'autres en constituent des freins puissants, qui entravent également, par conséquent, l'ensemble de l'économie.

Je présenterai dans les pages qui suivent les éléments empiriques, encore frustes, dont je dispose pour le moment à l'appui de cette thèse, éléments qui soutiennent l'idée que certaines institutions sont rien moins que vitales pour le dynamisme d'une économie. Pour autant, dans cet exercice, je ne souhaite pas négliger la précision conceptuelle. Je commencerai à cet égard par quelques interrogations générales: lorsque nous considérons la performance économique des nations comme une fonction de l'ensemble institutionnel qui les caractérise, à quelles dimensions de la performance d'ensemble devons-nous nous attacher en priorité? Si ce que je nomme le dynamisme n'est pas, au fond, qu'un autre nom du taux de croissance (du PIB horaire par travailleur), alors quelle est la signification théorique de ce concept? Et comment advient-il dans la réalité?

Avant de rentrer dans le vif du sujet, je voudrais formuler une dernière remarque à l'intention des lecteurs économistes, sur le type d'analyse que je mobilise ici. Dans le modèle standard, néo-classique, l'économie de marché est fondamentalement présentée comme monolithique: elle n'est différenciée que sur des aspects secondaires. Dans cette perspective, la chute du communisme n'a laissé debout qu'un seul système économique idéal. Dans les pays qui n'ont pas (encore) développé une véritable économie de marché, le néo-libéralisme préconise ainsi logiquement des réformes visant à établir les droits économiques fondamentaux et les moyens de les faire respecter: le droit pour les ménages d'accumuler librement et sûrement des capitaux et de pouvoir bénéficier des instruments de crédit sans craindre le risque d'expropriation ou de spoliation, le droit pour les entrepreneurs de fixer les salaires et les prix de sorte de maximiser leurs profits sans interférence du gouvernement et, enfin, le droit fondamental de vendre au plus offrant et d'acheter au meilleur prix. L'« économie de l'offre »

va plus loin encore. Elle met l'accent sur le poids excessif de l'État-providence et de la dépense publique, accusée par elle, au travers de taux marginaux d'imposition trop élevés, d'entraver l'incitation à travailler et épargner. Cette conception théorique a inspiré un axe important de recherche — dans lequel je me suis moi-même à l'origine inscrit — visant à éclairer, dans l'Europe continentale, les causes de la hausse du chômage (de 1977 à 1985) et du déclin relatif de la productivité (dans les années 1990)⁵. Dans cette optique, les difficultés du continent pourraient être résolues au moyen d'une libéralisation d'ampleur — impliquant notamment une baisse des taux d'imposition et un amoindrissement des rigidités de toutes sortes.

Mais du point de vue de ce que j'appellerai l'analyse économique moderne, « structuraliste », la capacité de pouvoir, en toute quiétude, échanger un bien pour un autre, du travail pour un bien ou un bien présent pour un bien futur, ne suffit pas à rendre compte du taux élevé de récompense de l'effort offert aux participants des économies les plus dynamiques du monde. Par conséquent, le programme néo-libéral consistant à ramener vers le modèle standard des économies « déviantes » pourrait ne pas produire les résultats escomptés en terme de performance. La raison en est assez simple : la conception néo-classique de l'économie de marché omet généralement de prendre en considération le processus de production et de diffusion du savoir, qui est pourtant le coeur du système d'incitation et de récompense à l'œuvre dans la sphère privée des économies performantes (de même que ce système est essentiel au dépassement, au plan mondial, de la frontière technologique). Cette omission conduit la pensée néo-classique à se garder sagement de s'intéresser aux structures de droits de propriété et de contrôle des entreprises, des découvertes, des innovations et de leur diffusion. Et pourtant, dans le monde réel, les économies de marché sont encadrées dans l'un ou l'autre des systèmes opératoires d'institutions économiques qui régissent la création, le développement et la diffusion de savoirs nouveaux. Ainsi, les économies perçues comme seulement « approximativement de marché » diffèrent des autres au plan des systèmes institutionnels sur lesquels elles reposent : certains sont plus capitalistiques, d'autres plus corporatistes et la plupart fonctionnent à partir d'un mélange des deux. Ce sont ces institutions qui peuvent avoir un impact sur la nature et le degré de production du savoir, celle-là même qui est décisive pour la performance économique. Commençons notre analyse par donner à ce dernier terme une signification précise.

5. Cf. Phelps (1994), Layard, Nickell and Jackman (1991) et Blanchard (1991).

I. La performance économique comme performance des institutions économiques

Lorsque nous évoquons une « bonne performance » économique, ce terme n'a pas de sens absolu : une performance sera évaluée, compte tenu des circonstances, autrement dit, compte tenu des facteurs que nous ne pouvons pas contrôler sans coût excessif. Bien que des forces adverses de marché et de pesantes politiques sociales puissent créer des circonstances difficiles pour le fonctionnement d'une économie, celle-ci pourra néanmoins afficher une bonne performance, y compris dans ce contexte, exactement comme le ferait un athlète qui se montrerait incapable de battre un record dans des conditions particulièrement défavorables, sans pour autant démériter, tout au contraire.

À l'inverse, la bonne performance d'une économie favorisée par des circonstances exceptionnellement clémentes peut s'avérer décevante. Pour filer la métaphore athlétique, nous n'inscrivons pas dans les livres des records les résultats obtenus par les coureurs poussés par le vent car nous voulons mesurer la performance humaine, pas la vitesse absolue. De la même manière, les taux de chômage exceptionnellement bas et les taux de croissance singulièrement élevés enregistrés par les économies d'Allemagne de l'Ouest, de la France et de l'Italie au cours des années 1960 ou par celle du Japon au cours des années 1980, ne constituent pas des repères fiables de performance. C'est lorsque le vent cessa de les porter, respectivement à la fin des années 1970 et au début des années 1990, que la performance de ces économies a pu servir d'étalon. Une autre déformation pouvant affecter l'exacte évaluation de la performance d'une économie est la comparaison brute de certains indicateurs d'un pays à l'autre. Les dotations naturelles, telles que la taille de la population, les ressources du sol ou du sous-sol et la nature du climat, peuvent bien entendu grandement affecter les données observées. Il est par exemple établi que la productivité du travail aux États-Unis est amoindrie par ses climats extrêmes mais favorisée par la taille du pays et la fertilité moyenne de son sol (Gordon, 2002). Il va de soi que ces effets invariants, qui peuvent jouer dans un sens ou dans l'autre, ne sont en aucune façon la résultante de l'organisation du système économique américain.

Ce qui nous intéresse donc ici, c'est la performance d'une économie dans la mesure de ce que ses responsables publics et privés peuvent contrôler, à raison de temps et d'effort, quel qu'en soit la quantité. Ces leviers d'action sont, de manière prépondérante, les institutions que cette économie se choisit, c'est-à-dire ses institutions économiques, sociales et politiques. Si ce schéma contient quelque vérité, alors la mesure de la performance véritable d'une économie, que nous devons corriger des invariants sur lesquels aucune prise n'est possible, reflète

l'efficacité de ses institutions — en particulier de ses institutions économiques. Dès lors, les causes des performances médiocres de la plupart des pays d'Europe continentale, du Japon et de l'Amérique latine ces dernières années doivent être de nature institutionnelle. Et même s'il apparaissait que cette analyse était erronée, le remède à de telles performances impliquerait de toute manière une réforme de nature institutionnelle, et pas simplement un ajustement des politiques publiques — comme par exemple la construction de routes, de ports, la mise en œuvre de réformes fiscales ou sociales (par exemple, des systèmes de retraite) — mesure qui pourrait avoir un effet significatif sur la performance d'ensemble, mais en aucun cas décisif.

Il convient de noter à cet égard que la plupart des enjeux des réformes récentes en Europe, aux États-Unis et dans les pays en voie de développement sont explicitement de nature institutionnelle. Sans faire directement référence à ceux qui s'interrogent ouvertement dans le débat public sur l'existence de certaines différences en terme d'institutions économiques entre le continent et le monde anglo-saxon — différences qui pourraient expliquer la médiocrité de la performance des économies continentales au cours des dernières années — on peut juger de cette préoccupation à l'aune des questions soulevées par les récents scandales financiers aux États-Unis: « les États-Unis doivent-ils adopter le système européen de comptabilité privée? Le système français de double contrôle des comptes? Le système allemand de direction double des conseils d'administration? Le système anglais? » Ainsi, dans chaque pays, à un moment ou à un autre, la question institutionnelle se pose.

Dans de nombreux cas, sinon dans la plupart, cette question institutionnelle prend la forme d'une proposition de transposition d'une institution déjà existante dans un autre pays. C'est ainsi que certaines institutions se répandent alors que d'autres se rétractent, ce qui constitue dans un cas comme dans l'autre une dynamique centrale du processus de mondialisation. J'y reviendrai plus loin lorsque j'examinerai la manière dont un système économique, qui n'est pas le capitalisme, s'est très largement répandu au cours du XX^e siècle. Mais passons à présent à la définition de ce qu'est, à mes yeux, une bonne performance économique et à la démonstration du rôle capital que joue le dynamisme dans son avènement et son développement.

2. Qu'est-ce qu'une bonne performance économique?

Il paraît singulièrement délicat de se prononcer sur le type de réforme nécessaire à une économie — sans parler du type de changement institutionnel dont elle pourrait avoir besoin — sans avoir une idée arrêtée du type de performance à partir de laquelle cette

économie sera jugée et qu'elle doit, par conséquent, viser⁶. La performance économique consiste selon moi dans la combinaison d'au moins quatre éléments « primaires » : le niveau de la productivité (et le niveau de salaires qui lui correspond) ; le processus de découverte (et les stimulants défis qu'elle implique) dans les trajectoires professionnelles ; l'étendue de l'inclusion sociale dont bénéficient les citoyens et enfin la robustesse de la capacité de l'économie à contrecarrer les fluctuations adverses des forces de marché. L'association de ces éléments constitue les « critères de performance » d'une économie. Toutes choses égales par ailleurs, et notamment la performance réalisée dans certaines dimensions sociales (justice, vie politique...), un pays va chercher à favoriser des changements institutionnels conduisant à l'augmentation du niveau de la productivité (et donc des salaires), à celle de la motivation que les salariés tirent de leur activité professionnelle, à celle des opportunités d'emploi dans l'économie et à l'amélioration de la résistance du système économique aux phases prolongées de ralentissement de l'activité. La performance économique d'ensemble est améliorée lorsque l'on parvient à faire mieux dans une de ces catégories sans faire moins bien dans les autres.

Ces éléments primaires, associés à la technologie, la culture et les conditions de marché, déterminent à leur tour un certain nombre d'indicateurs « secondaires » de performance : les avantages attachés à la possession d'un travail, la loyauté des salariés et les autres mesures de satisfaction dans l'emploi, les taux de participation et les taux de chômage. Notons d'ailleurs qu'une amélioration dans chacun de ces indicateurs contribue à réduire le chômage. Une augmentation du sentier de la productivité tend en règle générale à augmenter le taux de croissance des salaires, et, ce faisant, à réduire le chômage (à condition que le revenu ne s'ajuste pas). Une plus grande satisfaction des salariés dans l'emploi augmente leur loyauté et leur bonne volonté — ce qui réduit le taux de démission, d'absentéisme, de démotivation, etc. — et réduit le taux de chômage structurel. Les changements institutionnels qui contribuent à améliorer l'inclusion sociale réduisent également le chômage parmi ceux dont l'inclusion dans la société n'est que marginale, sporadique ou précaire. De même, l'affaiblissement des risques de ralentissement économique, voire de dépression, en plus de lisser les pics de chômage de masse, encourage les entreprises à investir davantage dans la formation de leurs salariés et les salariés eux-mêmes à investir davantage dans la leur propre, ce qui réduit doublement le taux de chômage lorsque l'activité économique redémarre.

6. Je suggérerai à ce sujet, à titre provisoire, que l'on envisage les pays comme maximisant leur performance économique sous une contrainte sociale, ou plus exactement de justice sociale. Les travaux de J. Rawls (1971) pourraient alors être interprétés comme justifiant des changements institutionnels améliorant la performance économique d'ensemble, jusqu'au point où ces améliorations engendreraient des gains pour certains membres de la collectivité résultant en pertes pour d'autres.

On ne saurait trop souligner ici l'importance déterminante de la qualité des trajectoires professionnelles. Dans la perspective d'une économie performante, les institutions économiques doivent offrir aux individus en âge de travailler la possibilité de relever des défis à leur mesure, de révéler et de développer leurs compétences et d'étendre le périmètre de leurs capacités — en somme, une chance d'épanouissement personnel. Cette chance appartient à l'inventaire des « biens premiers » dressé par John Rawls, elle est considérée comme le summum de la réussite par Abraham Maslow (1943) et présente plus que des ressemblances avec les « capacités » au sens d'Amartya Sen (1999). Je n'ai aucun doute sur le fait que c'était le sens même de l'expression mémorable de Thomas Jefferson au début de la Déclaration d'indépendance (1776) : la « poursuite du bonheur » (« *the pursuit of happiness* »). C'est ce même modèle d'accomplissement social qui fut exalté par l'école américaine de philosophie pragmatique, incarnée par William James (1907), inspirant Henri Bergson (1907) et son « *élan vital* » et sa préoccupation du devenir plutôt que de l'être, marquée par John Dewey (1922) et l'accent qu'il mit sur l'importance de l'activité humaine de « résolution des problèmes ». Il est toujours possible de concevoir que des arbitrages existent entre les quatre indicateurs de performance. Cependant, le point sur lequel je veux insister ici est que, pour un niveau donné des trois autres, la recherche du développement personnel le plus élevé possible par le travail doit être favorisée.

Mais il est rare que l'évaluation de l'économie d'un pays selon ce critère soit totalement décalé par rapport à sa performance générale. La distribution des critères de performance parmi la population des économies du monde paraît ainsi partager les caractéristiques de la distribution des talents parmi les membres d'une société donnée. Ainsi, les individus très doués dans une activité ont tendance à l'être dans la plupart des autres : ils vivent plus longtemps, sont plus savants, meilleurs musiciens, meilleurs athlètes, etc. que les autres. On ne trouve pas dans cette distribution des talents l'indépendance statistique que l'on serait en droit d'attendre, ce qui suggère qu'il existe un paramètre commun à cette large gamme de capacités. Il me semble qu'il existe un phénomène identique dans la répartition des critères de performance économique parmi les pays : ceux qui peuvent se prévaloir d'offrir aux salariés une satisfaction professionnelle intense, qui implique un épanouissement personnel au travail, et qui se traduit par un taux de chômage relativement faible et un taux de participation relativement élevé (parmi les hommes et les femmes), ont aussi des niveaux de productivité égaux ou supérieurs à la moyenne. Ces pays sont notamment les États-Unis, les Pays-Bas, le Danemark, le Luxembourg, la Suisse, la Suède, le Royaume-Uni, l'Australie et l'Irlande.

Le tableau 1 reproduit les chiffres de la productivité horaire dans le secteur marchand dans les trois principales économies de l'Europe

continentale et les États-Unis établis et présentés récemment par Robert Solow et Martin Bailey à partir des données de 1992 établies par McKinsey⁷.

Le tableau reproduit également les chiffres des taux d'emploi masculin que j'interprète, de manière discutable il est vrai, comme une indication du degré de disponibilité des emplois offrant la possibilité d'un épanouissement personnel à leurs détenteurs. La performance des États-Unis apparaît meilleure que celle de l'ouest de l'Allemagne selon les deux indicateurs et la performance de l'ouest de l'Allemagne semble meilleure que celle de l'Italie⁸. Il est donc possible, je dirai même plausible, qu'une seule force explique pourquoi certaines économies de l'OCDE, dont la France, l'Allemagne et l'Italie, font moins bien que d'autres en terme de performance économique et pourquoi certaines font encore moins bien. De quelle force pourrait-il s'agir? Les pages qui suivent formulent une réponse à cette question.

1. Deux critères de performance économique pour l'« Europe continentale » et les États-Unis

	Productivité horaire du secteur marchand	Taux d'emploi des hommes
Etats-Unis	100	87
France	92	75
Ouest de l'Allemagne	92	82
Italie	ND	74

3. Le « dynamisme », condition nécessaire d'une bonne performance économique

Pour qu'une économie offre de réelles opportunités à ses membres en terme d'évolution personnelle — et donc pour qu'elle puisse garantir une bonne performance selon le deuxième critère que nous avons défini ainsi qu'en terme de chômage et de participation — il est nécessaire qu'interviennent des épisodes de changement économique, synchronisés ou non, entre les secteurs de l'économie. De nouvelles idées, qu'il s'agisse d'innovation de produit ou de procédé, doivent émerger pour permettre à de nouveaux problèmes de se poser et à de nouvelles capacités de résolution de s'exercer. Si ces changements sont attendus,

7. Martin N. Bailey et Robert M. Solow (2001).

8. Des comparaisons entre l'Europe de l'Est (par exemple la Pologne) et les pays du pourtour méditerranéen (par exemple la Turquie et le Maroc) ou l'Amérique latine (l'Argentine par exemple) révèlent des écarts plus prononcés encore en terme de productivité, de taux de chômage et de taux de participation.

alors les trajectoires professionnelles présenteront à intervalles réguliers de nouveaux défis. Peut-être même que de nouveaux types d'emploi devront être créés pour les relever. C'est ce que Schumpeter (1911) a appelé le développement économique — un processus stochastique de changements successifs sans cesse renouvelés dans les technologies et les produits. Tout le contraire d'une évolution continue et anticipée de la croissance économique⁹. Mais il faut aller plus loin dans l'analyse. La société refuserait des changements économiques arbitraires dont résulteraient par exemple, sauf accident, des coûts supérieurs aux bénéfiques en terme de productivité. La société désire au contraire des changements économiques dont l'objet explicite est d'augmenter le niveau de la productivité. Par conséquent, j'en déduis qu'il doit y avoir des institutions qui garantissent un degré élevé de « dynamisme », « dynamisme » signifiant ici le flux normal ou moyen d'innovations efficaces en terme de performance. Un plus grand dynamisme implique alors davantage d'innovations (par unité de temps), une meilleure sélection entre elles ou les deux. Ici, le dynamisme comme je propose de le définir se distingue de la conception de Schumpeter¹⁰. En effet, ce dernier centre son propos sur les entrepreneurs, qui, associés aux investisseurs financiers, assurent le dynamisme de l'économie. Un haut niveau de dynamisme nécessite cependant que les investisseurs financiers sélectionnent de manière efficace les innovations proposées par les apprentis entrepreneurs, et pas seulement que les entrepreneurs entreprennent, fut-ce de manière particulièrement inspirée. Remarquons que ce dynamisme n'est pas mesuré par le taux de croissance de l'économie ou de la productivité du travail. Si l'économie américaine ralentit, il ne faut pas l'interpréter comme le signe manifeste qu'elle a perdu sa capacité dynamique. De la même manière, lorsque les économies de l'Europe continentale occidentale croissaient à des taux impressionnants dans les années 1960 et au-delà, ce n'était pas le signe que le continent possédait un dynamisme hors du commun, celui-ci étant aujourd'hui entravé par des évolutions contraires de marché, une politique monétaire trop restrictive ou un niveau de dépenses publiques qui pèserait sur la croissance. J'ai tendance à penser, au contraire, que le continent avait à peu près le même dynamisme hier qu'aujourd'hui, mais laisse le traitement rigoureux de cette question en dehors du cadre de cet article.

9. Il a précisément défini ce processus comme une succession de « changements discontinus dans l'utilisation du travail » (p. 95, édition de 1932).

10. Celui-ci ne fait en effet pas du bien fondé en terme de performance un critère du développement puisque, à ses yeux, le projet d'un entrepreneur est assuré de recevoir un financement si et seulement s'il est économique, c'est à dire s'il passe avec succès le test de valeur fishérien, mené dans le cadre de marchés financiers efficaces, qui allait pour lui de soi. Dans son ouvrage de 1939, Schumpeter souligne ainsi que les investisseurs financiers sont naturellement capables d'identifier les bons placements (p. 90, édition de 1964).

4. Capitalisme et dynamisme

En dépit de toutes ses imperfections propres, les économistes ont généralement considéré le capitalisme comme le système permettant au dynamisme de se développer, compte tenu à la fois de l'accueil qu'il sait réserver aux innovations des entrepreneurs, qu'il s'agisse de « start-up » ou d'entreprises bien installées sur leur marché, et de la discipline qu'il sait leur imposer en terme d'innovations, limitant ces dernières à leurs perspectives de rentabilité. Le modèle théorique permettant de comprendre comment dynamisme et capitalisme se conjuguent est bien entendu celui de Schumpeter (1911). Celui-ci proposa de situer la fonction d'innovation d'une société, non pas parmi ses grands scientifiques ou explorateurs (sur lesquels l'école allemande avait par exemple mis l'accent), mais dans le monde économique. Lorsqu'une idée pleine de promesses commerciales se présente, l'homme d'affaires, percevant une possibilité de « profit et de renommée » se transforme en entrepreneur pour donner corps à une nouvelle opération marchande dont l'objet est de lancer puis de développer cette innovation¹¹. Ces nouvelles opérations auront tendance à se substituer aux anciennes selon le processus darwinien qu'il nomma la « destruction créatrice ». Mais ce modèle initial, qui reste silencieux sur bien des points, ne persuada pas les critiques du capitalisme qu'il était supérieur aux autres en terme de dynamisme. Dans l'entre-deux guerres, on commença à prétendre que le socialisme pouvait en réalité faire mieux : les entreprises publiques pouvaient tout aussi bien être animées par des entrepreneurs publics et les banques publiques pouvaient tout aussi bien donner corps aux meilleures idées¹². Par la suite, on prétendit que le corporatisme italien — fait de contrôle étatique sans nationalisation — était une organisation supérieure pour promouvoir l'intérêt national. Ce débat au sujet des vertus respectives des différents systèmes déclencha la cristallisation d'une théorie rudimentaire, par plusieurs intellectuels européens, visant à établir que le dynamisme découlait, ou à tout le moins était fortement encouragé par les institutions capitalistes. Mises, inaugurant l'école des droits de propriété, argua alors de la « force motrice » des entrepreneurs capitalistiques dans la recherche irréductible de la maximisation de leurs profits. C'était justement la force que le socialisme cherchait à évacuer¹³ et, pouvons-nous ajouter, que le corporatisme cherchait à contraindre, en imposant des barrières à l'entrée des marchés et des négociations politiques comme préalables à l'activité économique. Hayek ajouta sa pierre à l'édifice en montrant

11. Schumpeter (1911), p. 66 (édition de 1934).

12. Schumpeter avait d'ailleurs abordé explicitement la question. « En principe », écrivait-il, « la fonction entrepreneuriale peut être assurée par des arrangements autres que marchands », (p. 94). Mais il doutait cependant de la détermination du système socialiste à assurer dans les faits cette fonction, déplorant notamment la négligence des réformateurs sociaux à stimuler l'économie.

13. Ludwig von Mises (1922, 2^e édition en 1932). Il refusa pourtant d'assumer sa critique de l'incapacité du socialisme à déterminer les prix de marché, l'attribuant à l'éclectique Hayek.

que les entrepreneurs capitalistes ne sont ni nommés, ni même juridiquement autorisés à exercer: ils se sélectionnent eux-mêmes, selon leur expérience personnelle et l'état du marché; de quoi il découle que le capitalisme s'ouvre naturellement à l'expérience et aux savoirs de nombreux individus, potentiellement à tous — en fait à une pluralité d'entrepreneurs potentiels¹⁴.

Mises souligna également qu'un projet entrepreneurial n'est pas objectivement évalué tant qu'il n'est pas lancé sur le marché pour être éprouvé par lui. Les talents créatifs des entrepreneurs incluent ce que M. Polanyi appela « la connaissance personnelle », ou savoir tacite, qui ne s'apprend pas dans les livres et ne peut donc se transmettre ni s'acquérir par un processus de formation standard¹⁵. C'est pour cette raison, comme le rappellent Frydman et al (2001), que les dirigeants des banques d'État ou des banques « corporatistes », étant responsables auprès de la puissance publique de la sécurité de l'épargne nationale, sont bien en peine d'accepter de nouveaux projets financiers¹⁶. De la même manière, y compris dans un système capitaliste, on n'attendrait pas des investisseurs financiers (contrairement à la conviction de Schumpeter) la capacité de classer selon leur rentabilité la totalité des projets d'investissement, une telle perspective étant inaccessible. C'est pourquoi il est crucial qu'un entrepreneur en quête de financement puisse avoir accès à une pluralité d'investisseurs. De manière analogue, les entrepreneurs doivent pouvoir compter sur une pluralité de chefs d'entreprises parmi lesquels ils peuvent choisir le mieux qualifié pour mener leur projet à bien.

En somme, la théorie rudimentaire du dynamisme inhérent au système capitaliste tend à montrer qu'il sut développer les capacités d'observation et d'analyse nécessaires à l'activité d'entreprendre tout en maintenant à un niveau élevé l'incitation à innover, l'accès capital aux marchés de produit et à une offre abondante et diverse de financement et, enfin, l'accès à des chefs d'entreprise bien formés dans la gestion de nouveaux produits et de nouveaux marchés. La littérature qui suivit s'attacha à montrer que, dans une certaine mesure, le capitalisme avait démontré une bonne faculté d'adaptation quant aux nombreux problèmes rencontrés par les utilisateurs d'innovation et les soutiens financiers potentiels de celles-ci. Ainsi, si les possibles utilisateurs d'une innovation sont incapables, faute de formation suffisante, d'en percevoir l'utilité ou d'en pressentir les profits, ils ne se risqueront pas à l'adopter, ce qui en ralentira ou en bloquera le flux de diffusion. Sachant cela, les innovateurs eux-mêmes ne lanceront pas l'innovation

14. Cf. la contribution classique d'Hayek (1945). Plus fondamentalement, « Competition as a Discovery Procedure » (1978).

15. Voir Michael Polanyi (1962), Keynes (1936) et son « esprit animal », fut le précurseur de cette idée.

16. Roman Roman et Andrzej Rapaczynski (1994), mais aussi Frydman et al. (2001) et Phelps (1991).

en question sur le marché, ce qui contribuera à une saine régulation du système¹⁷. C'est pourquoi, heureusement, la plupart, sinon toutes les économies possédant un degré de dynamisme relativement élevé, peut-être parce qu'elles reconnaissent l'impact positif de l'enseignement supérieur sur celui-ci, ont institué des universités dans le but d'offrir à la population l'éducation nécessaire à cette évaluation, tandis qu'une part non négligeable de la main-d'œuvre anticipe mieux alors les gains qu'elle peut tirer pour elle-même de son acquisition.

On a souvent considéré, à cet égard, les grandes banques, et spécialement les banques d'État, comme des institutions inaptes à investir dans les processus d'innovation, eu égard au fardeau qu'elles imposaient aux entrepreneurs en terme de contrôle, ce rôle étant désormais assuré par des entreprises de capital-risque et des entreprises de grande taille¹⁸. Les capital-risqueurs ont ainsi développé un modèle séquentiel de financement des entrepreneurs qu'ils soutiennent¹⁹. Les entreprises bien établies, et qui ont su atteindre une taille critique, jouent également un rôle dans ce processus. En effet, même si les « start-up » paraissent être les institutions les plus à même de produire des innovations véritables, la grande taille présente l'avantage de pouvoir « importer » des innovations très coûteuses pour les financer en interne au moyen d'émission ou de ventes de titres²⁰. Plus encore, l'entreprise privée de grande taille peut s'associer à une ou plusieurs entreprises de dimension plus réduite, pour assurer une partie du développement d'une innovation. Cependant, de sérieux problèmes d'organisation demeurent. Le fait que les grandes entreprises soient dirigées par des managers très spécialisés pose le problème de savoir comment la stratégie adoptée par eux est évaluée par les actionnaires et à quel moment un éventuel changement de stratégie devient souhaitable²¹.

Finalement, précisément parce que le capitalisme ouvre un champ considérable à l'initiative des entreprises, y compris celles qui se lancent sur le marché, et pour celle des agents financiers, les économies les plus capitalistes sont aussi celles qui possèdent le plus de lois commerciales, de régulations et de décisions réglementaires, qui sont autant de boulevards que peuvent emprunter les investisseurs et les prêteurs, en se protégeant dans une certaine mesure les uns des autres²². Sans ces

17. Nelson et Phelps (1966).

18. Roman Frydman and Andrzej Rapaczynski (1994).

19. Cf. les travaux pionniers de Richard Nelson sur la question dans les années soixante.

20. Amar Bhidé (1999).

21. On se souvient que Keynes (1936) posa très directement la question de savoir si la société devait s'accommoder d'une économie dirigée par les « esprits animaux » des entrepreneurs, sujets selon lui à d'amples et brutales fluctuations. Il est inutile de préciser que cette question dépasse le cadre du présent article. On en trouvera une brève discussion dans Phelps and Zoega (2001), section 5.

22. Il existe ainsi de nombreuses règles juridiques en matière de transparence et de sincérité visant à protéger les investisseurs des diverses formes d'escroqueries commerciales ou financières, de même qu'il existe des lois régissant les banqueroutes et protégeant du même coup les entreprises de leurs créanciers.

institutions, de très nombreux projets d'investissement parfaitement valables seraient tout simplement laissés de côté. Par conséquent, capitalisme et économie de marché ne sont pas synonymes, si ce dernier terme est entendu au sens hayékien de gouvernement minimal. Ces systèmes hyper-régulés sont « capitalistes » dans la mesure où les investisseurs s'y voient offrir la possibilité de racheter ou de vendre des entreprises sans la permission de l'État, où il est permis à une pluralité d'entreprises d'entrer ou de sortir des marchés sans pénalités dissuasives ou barrières ad hoc, et où une pluralité d'investisseurs ou de prêteurs se voient reconnaître le droit de sélectionner les projets qu'ils souhaitent favoriser sans interférence gouvernementale.

Cette façon de présenter les conditions du dynamisme est, me semble-t-il, très utile à l'analyse. Certains pays ont ainsi une performance économique moindre que celle de certains autres parce qu'ils ont moins d'institutions qui soutiennent les capacités d'innovation et d'investissement ou, ce qui revient au même, plus d'institutions qui les bloquent ou les freinent. Il en résulte pour eux un manque de dynamisme. Mais vouloir expliquer les écarts de performance en considérant de manière monolithique le « Capitalisme », le « Corporatisme » et le « Socialisme » ne serait pas cohérent. Il n'y a pas, dans la réalité, de système institutionnel chimiquement pur. Réciproquement, certaines institutions capitalistes sont des accidents malheureux d'évolution, qui ne sont d'aucun soutien pour engendrer le dynamisme. Autrement dit, notre matière première sont les institutions particulières telles qu'elles existent dans le monde. Il n'empêche que certaines institutions semblent fonctionner en lien avec d'autres, ce qui suggère l'existence d'un phénomène variable de complémentarité — certaines apparaissant déterminantes dans le dynamisme d'un pays, mais insignifiantes, et peut-être absentes, dans celui d'un autre. Nous ne pouvons donc pas totalement faire l'économie du concept de système, mais il nous faut reconnaître l'existence d'une grande variété de systèmes et la possibilité d'interchangeabilité de certains de leurs éléments constitutifs. De manière peut-être plus importante encore, il faut reconnaître que les institutions économiques et les systèmes qui leur correspondent ne sont pas les seuls éléments qui définissent la performance économique.

5. Corporatisme, culture et politique sociale sur le continent

Je choisis dans cette section de mettre l'accent sur les institutions économiques, ce que j'appellerai les « institutions opérationnelles ». Pour autant, je vois au moins trois autres types d'institutions susceptibles de jouer un rôle potentiellement aussi important dans le

développement du dynamisme d'une économie: d'abord, le « système opératoire » d'une économie donnée, avec son mélange caractéristique d'institutions économiques, tel qu'identifié par les théoriciens de l'entre-deux guerre; ensuite, les comportements culturels nationaux, qui constituent en soi une institution; enfin, les politiques sociales, et, de manière plus générale, les politiques visant à reconnaître des droits sociaux aux individus. Dans chaque catégorie d'institutions, les économies de l'OCDE déterminent une distribution étendue. Détaillons à présent ces différences.

5.1. Le système institutionnel opératoire

Chaque économie de marché exige une plateforme, une infrastructure, d'institutions économiques à partir de laquelle elle fonctionne. Comme je l'ai souligné au début de cet article, même les économies de marché les moins développées, telles que les économies socialistes, ont fonctionné à partir d'une forme donnée de droits de propriété et d'État de droit. Toutes les économies de l'OCDE, qui sont fondamentalement des économies de marché, peuvent se prévaloir de ces institutions. Il existe cependant des types avancés d'économies de marché, dont les caractéristiques vont bien au-delà de ces bases élémentaires. De plus, ces économies de marché avancées n'ont pas convergé en terme de système opératoire, ne serait-ce même que grossièrement. Ainsi, le régime de la propriété privée est largement répandu parmi elles, mais le degré de privatisation de ces droits varie considérablement entre les économies les plus capitalistes et les économies les plus corporatistes. Ce point est tout à fait important à saisir dans la perspective de notre réflexion sur l'Europe continentale, dès lors que les systèmes opératoires y sont bien plus corporatistes, y compris en tenant compte de leurs éléments capitalistes, que ceux, par exemple, des économies des États-Unis, du Royaume-Uni, du Canada ou de l'Australie.

Le corporatisme, indépendamment de ses buts et de ses institutions propres, fut compris dès l'origine comme une rupture nette avec le capitalisme: un déplacement institutionnel vers davantage de coordination publique et une implication plus forte de l'État. Ce système ne cessa de gagner du terrain dans le monde pendant trois décennies. Si nous laissons de côté les systèmes primitifs d'avant le capitalisme, le corporatisme fut institué sur le continent dans l'entre-deux guerre: en Italie dans les 1920, puis en Allemagne, en Espagne, au Portugal dans les années 1930, en France dans les années 1940. Dès cette période, il se répandit jusqu'en Argentine et au Brésil, mais aussi au Japon et en Corée. Le dispositif institutionnel de ces économies corporatistes et de celles qui leur succédèrent a évolué depuis lors, certaines étant le théâtre d'une résurgence des institutions capitalistes, d'autres au contraire celui d'un développement encore plus prononcé du corpora-

tisme, certains pays enfin étant le siège des deux phénomènes. Mais leurs institutions corporatistes ont survécu²³. Dans quel but? Quels sont les objectifs que poursuit, ou qu'était censé poursuivre, le système corporatiste et les politiques publiques qu'il contribua à mettre en place? La théorie corporatiste, telle qu'elle a évolué jusqu'aux années 1920, comme d'ailleurs la pensée socialiste, était une réaction au développement du capitalisme continental qui était devenu en quelques décennies une force considérable commandant à la croissance, à l'activité économique et à l'allocation des ressources en général²⁴. C'était une réaction au capitalisme, y compris à l'individualisme qu'il exprimait, comme à l'iniquité ressentie devant les profits considérables des entrepreneurs amassés aux dépens, semblait-il, des moins favorisés, de même que par rapport au sentiment de son inefficacité économique, réelle ou fictive.

À cet égard, il importe de rappeler que les penseurs socialistes et corporatistes percevaient le capitalisme comme irrationnel et anti-scientifique: un système frustré abandonnant l'allocation des ressources aux soins d'entrepreneurs et d'investisseurs financiers non-coordonnés et engendrant en conséquence des fluctuations amples et une incertitude considérable, sans parler de ses effets néfastes pour l'ensemble de la société. Autrement dit, un système instable menaçant de chaos l'ordre établi²⁵. La propriété d'État et un contrôle plus étendu sur l'économie fut la réponse socialiste, tandis que les corporatistes articulèrent leur « troisième voie » autour de la combinaison des bénéfices de la propriété privée et de ceux tirés des limites publiques imposées au pouvoir des propriétaires.

Le conflit principal, dans cette perspective, était celui qui opposait le capital industriel au travail. Il s'agissait alors d'élever les salaires et les créations d'emplois au moyen de l'investissement privé et public. Ses exégètes de l'après-guerre rendirent plus explicite encore le sens général du corporatisme, en faisant référence à la résolution des conflits de répartition par le recours aux « partenaires sociaux » qu'il permettait, y compris, au sein de chaque entreprise, entre employeurs et employés. Ceci avait pour conséquence de protéger les emplois contre la volonté des propriétaires du capital industriel de réduire les coûts et, en retour, de protéger les entreprises établies contre les nouveaux entrants sur le marché. La terminologie elle aussi évolua: le terme « d'économie sociale de marché » en vint à désigner ce type évolué de corporatisme.

23. À cet égard, la mondialisation « de Napoléon à Hitler » décrite par Karl Polanyi semble devoir bien plus s'appliquer à la diffusion du corporatisme qu'à celle du capitalisme, pour lequel on observe plutôt un reflux.

24. On prend aujourd'hui mieux la mesure de cette force, dont l'ampleur de 1913 ne fut retrouvée qu'à la toute fin du siècle dernier (Rajan et Zingales, 2003).

25. Contrairement aux socialistes, les penseurs corporatistes ne mirent ainsi pas l'accent sur l'incapacité du capitalisme à autoriser le développement de l'indépendance économique des travailleurs et de leur épanouissement personnel. Ils se plaignirent d'ailleurs aussi bien du matérialisme du capitalisme que de celui du socialisme.

Les systèmes corporatistes actuels apparaissent ainsi essentiellement comme des systèmes dans lesquels un régime privé de droits de propriété voisine avec des institutions corporatistes renouvelées et des institutions capitalistes modifiées dans le but d'atténuer les forces de marché, en limitant et contrôlant les actions spontanément dispersées des entrepreneurs, des investisseurs industriels ou financiers. Le but est de réduire l'insécurité, tout en tentant autant que possible de maintenir à un niveau satisfaisant la performance économique au moyen d'efforts compensatoires visant à stimuler l'investissement et les gains de productivité.

Ce type d'institutions existe sur trois plans. D'abord, il existe dans les économies corporatistes des sanctions systématiques, des interdictions, des obligations destinées à apaiser le flot des « destructions créatrices ». Les plus connus de ces instruments sont les obligations rigoureuses en terme de licence et d'autorisations administratives nécessaires à l'obtention du droit de lancer une activité d'innovation, qu'il s'agisse d'une « start-up », d'une usine ou d'une entreprise. Moins bien identifiée mais tout aussi réelle, est l'obligation de consultation avec les syndicats faite au dirigeants des entreprises avant de décider d'un changement d'activité, de localisation ou de mode de fonctionnement, comme par exemple à l'occasion de la sortie ou de l'entrée sur un marché. Enfin, on connaît mieux la législation de protection de l'emploi qui impose des sanctions particulières aux entreprises sous la forme de d'obligations d'indemnisation ou de compensations en cas de cessation d'activité.

Au second plan, on trouve une infrastructure d'institutions au moyen desquelles le gouvernement est capable d'exercer un contrôle moins formel c'est-à-dire d'interférer moins directement avec la formation des salaires, de l'emploi et de l'investissement. Les économies corporatistes se caractérisent typiquement à cet égard par une structure tripartite de grandes entreprises, de grands syndicats et de grandes banques — une structure que le gouvernement peut étroitement régenter dans le cadre d'une interaction avec les réseaux qui innervent ces agrégats. Les responsables publics peuvent ainsi négocier avec les responsables des grandes entreprises, les leader syndicaux et les dirigeants des grandes banques, les rachats, les projets d'investissements, les entrées et sorties de l'activité économique.

Au troisième niveau d'intervention, on trouve « le pêché par omission » consistant à ne pas soutenir le développement de certaines institutions capitalistes comme par exemple un marché d'actions développé, des règles commerciales bien définies et des institutions de formation à la conduite des entreprises. Dès lors que l'objet principal des systèmes corporatistes est d'éviter la destruction créatrice engendrée par un capitalisme débridé, les gouvernements des économies corporatistes n'ont aucun intérêt à encourager le développement de ces institutions capitalistes. Dans cette perspective, le fait que les marchés boursiers se languissent en finançant une poignée

d'entreprises n'est pas considéré comme un problème (on remarquera ainsi que la capitalisation boursière rapporté au PIB déclina fortement avec l'avènement du corporatisme, ne retrouvant ses niveaux de 1913 qu'à la fin des années 1990). De même, ces gouvernements ne facilitent pas, et même s'opposent aux rachats hostiles et aux prises de contrôle par les investisseurs étrangers tout en encourageant le développement des universités orientées vers la gestion du service public plutôt que le monde des affaires ou de la finance. En somme, les systèmes corporatistes ont un biais en faveur du *statu quo*.

Historiquement, l'emprise du corporatisme sur les pays du continent européen a fluctué. Ainsi, le corporatisme d'avant 1914 a affaibli les syndicats de travailleurs dans certains pays européens, allant même jusqu'à interdire les grèves et réduisant les salaires dans le but de restaurer des niveaux élevés d'emploi. Le corporatisme d'après-guerre a donné au contraire plus de force aux syndicats à travers les *concertazione* italiennes, le système de co-décision allemand (*Mitspreche*) aboutissant au même résultat à travers l'institution des conseils de travailleurs et d'un droit presque inaliénable de grève. À l'inverse, avec le pacte de Wassenaar en 1983, les Pays-Bas ont apparemment négocié, sous couvert de corporatisme, l'élévation du niveau de l'emploi en échange de la modération salariale. Ceci étant dit, le degré de coordination entre les travailleurs d'une économie et entre les entreprises du secteur marchand est encore largement utilisé comme une approximation de l'intensité du corporatisme dans l'économie, quelque soit par ailleurs son influence réelle. Ce qui fait l'objet d'un débat vif est plutôt le fait de savoir si le corporatisme de l'Europe continentale a bien engendré les gains qu'escomptaient ses promoteurs. A-t-on réellement inventé une « troisième voie » pour maîtriser le capitalisme, préserver les emplois, ménager les entreprises et les propriétaires de capital, sans que le coût économique en soit trop élevé? Un de ces coûts fait l'objet d'une grande attention: il s'agit du développement de la corruption et de la cooptation, qui visent à attribuer les contrats et allouer les ressources sur la base des réseaux et des pots de vin plutôt que sur celle d'une concurrence loyale. Le résultat est à la fois inéquitable et inefficace. Un autre coût évident est le développement des situations de rente dans l'économie. Mais ce qui serait plus préoccupant, si c'était avéré, c'est que le corporatisme coûte à l'économie une partie de son dynamisme, même si l'estimation empirique de ce coût est malaisée.

En interdisant l'accès aux « outsiders » désireux de rentrer sur le marché et en prolongeant la vie des entreprises établies en contrôlant leurs flux de sortie de l'emploi, le corporatisme se condamne à priver l'économie des innovations des « start-up » qui seraient, sinon, en mesure de développer leurs innovations. L'innovation devient ainsi l'apanage des entreprises établies. Mais comme ces entreprises ne craignent pas l'arrivée intempestive d'un concurrent, elles n'ont que

peu d'incitations à innover au niveau qu'une entreprise opérant sur un marché concurrentiel se sentirait obligée d'atteindre²⁶. Plus encore, en faisant *exprès* de ralentir l'avènement des changements technologiques à l'exception de ceux qui font consensus, le corporatisme interdit aux agents économiques de se lancer dans des aventures de développement personnel favorables à leur épanouissement au travail. Si les emplois s'en trouvent moins avenants, cette situation entraînera des effets économiques secondaires, tels que la baisse des taux de participation et de la satisfaction des employés, ce qui peut *in fine* élever les taux de chômage. Autrement dit, le corporatisme est inhibant : il empêche l'économie de se développer autant qu'elle pourrait le faire dans le cadre d'un système opératoire plus favorable à l'innovation. Cela étant, il est possible que les causalités de cet état de fait soient à rechercher plutôt du côté des comportements culturels et des politiques sociales attachés aux systèmes corporalistes. En tout état de cause, il nous faut examiner si les différences internationales en terme de performance économique dépendent à ce point de la présence des institutions corporatistes ou de l'absence des institutions capitalistes que cette inhibition puisse apparaître comme en étant responsable.

5.2. Les comportements culturels

La culture européenne, dans le contexte de laquelle les économies continentales fonctionnent, diffère nettement de l'éthos américain, fait d'ambition, de concurrence, de responsabilité individuelle et d'initiative privée. Comme Hans-Werner Sinn m'en fit la remarque un jour, un Allemand préférerait dire qu'il a hérité de sa fortune plutôt que d'avouer qu'il l'a lui-même bâtie. Mark J. Roe a récemment développé à cet égard l'idée que l'Europe se caractérise par une aversion assez grande aux sur-profits tirés d'activités d'investissements, les structures politiques émergent dans le but d'en répartir équitablement les dividendes parmi les partenaires sociaux²⁷. Il est en outre un fait que la plupart des enfants européens ne grandissent pas en traversant les mêmes expériences que les enfants américains. Ainsi, à l'inverse des enfants allemands, français et italiens, les enfants américains commencent à faire du baby-sitting relativement tôt, poursuivent leur parcours d'adolescents avec des emplois d'été comme serveurs ou caissiers, puis assument des emplois plus exigeants comme moniteurs de camps d'été, musiciens ou stagiaires en entreprise ou dans le secteur public, avant même d'avoir eu 20 ans. De cette manière, ils apprennent tôt ce qu'implique le travail — la valeur de l'argent, les exigences

26. Amar Bhidé remarque à ce sujet que les entreprises installées dans des systèmes corporatistes démontrent leur capacité de parier, de temps à autre, sur une innovation hautement scientifique dont le potentiel commercial est plus faible que celui qu'une entreprise placée dans un environnement concurrentiel pourrait ou devrait accepter.

27. Mark J. Roe (2002).

diverses d'un emploi, comme la nécessité de la ponctualité ou de l'esprit d'équipe — et goûtent vite à la satisfaction de gagner sa vie. Les Européens protègent leurs enfants de ces expériences précoces et peuvent ainsi, sans le vouloir, décourager leur esprit d'entreprise. Une autre différence culturelle consiste dans le fait que les enfants américains quittent le domicile familial à 18 ans, parfois même plus tôt. C'est aussi le cas au Royaume-Uni. Les enfants, hors frais universitaires et situations d'urgence, sont relativement autonomes à partir de ce départ. La progéniture continentale s'attend au contraire à être soutenue aussi longtemps qu'elle le souhaite. Une récente décision de justice en Italie a ainsi érigé en droit un tel soutien, plein et entier, pour une durée indéfinie. Même si certains économistes montrent que le marché de l'immobilier ne permet pas à la jeunesse européenne de déménager, il faut bien reconnaître, en tout état de cause, que la plupart des Européens continuent à percevoir favorablement le soutien familial. Il est peut-être vrai que, de ce fait, les jeunes européens ont une tendance moins grande que leurs homologues américains à l'alcoolisme ou la consommation de stupéfiants. Mais de nombreux analystes soulignent également le fait que cette dépendance à l'égard de la famille conduit à l'entrée tardive dans la vie adulte de très nombreux adolescents qui n'ont pas l'esprit d'indépendance et ne sont pas désireux de tenter leur chance dans le monde.

5.3. La politique sociale

La politique sociale de l'Europe continentale ne partage pas les traits institutionnels de celle des États-Unis ou du Royaume-Uni. Chacun sait que les systèmes assurantiel et assistanciel européens sont plus étendus que le système américain. De même, l'imposition du revenu des personnes physiques a tendance, en Europe, à être plus progressive que le système américain²⁸. S'agissant de l'assurance sociale, il est parfaitement établi que la fourniture de tous ses avantages est une forme de richesse (que j'appelle la « richesse sociale ») qui peut parfaitement affaiblir l'attachement des salariés à leur emploi et, en conséquence, augmenter le taux de chômage²⁹. Cependant, il est loin d'être certain que cette richesse sociale décourage l'esprit d'entreprise

28. N'oublions pas cependant que les États-Unis ont également un système social — qui permet par exemple qu'en cas d'urgence, ceux qui ne sont pas couverts par l'assurance sociale se voient attribuer une carte d'assuré temporaire — même si ce système n'est pas aussi étendu, et, en règle générale, pas aussi généreux, que le système européen, bien qu'il y ait des exceptions. Sa principale faiblesse tient au fait que les travailleurs dont les salaires sont bas ne sont pas couverts par le système public mais ne bénéficient pas non plus d'une assurance sociale fournie par leur employeur. Ceci est lié au fait que les employeurs, qui sont encouragés fiscalement à fournir à leurs employés une couverture sociale, considèrent qu'il est trop coûteux d'étendre cette couverture aux employés faiblement qualifiés.

29. J'ai développé ce thème de manière récurrente dans mes travaux depuis *Structural Slumps* (Phelps, 1994).

et donc le dynamisme tel que je l'ai défini. À l'aube de l'État-providence, des théoriciens sociaux comme William Beveridge virent au contraire dans les mécanismes d'assurance et d'assistance sociale un moyen d'accroître la réactivité de l'économie.

Le caractère progressif des systèmes fiscaux, c'est-à-dire le fait que les plus hauts revenus soient taxés à des taux plus élevés, a été d'abord perçu comme un moyen d'augmenter les revenus disponibles et le moral des travailleurs en bas et au milieu de l'échelle de qualification. Il n'est ainsi pas exclu que de tels mécanismes contribuent à réduire le chômage. Mais il est encore plus probable que ce type de mécanisme coûte à l'économie une partie de son dynamisme. Certains économistes conservateurs américains développent à ce sujet l'idée selon laquelle les entrepreneurs doivent investir l'argent qu'ils ont pour pouvoir espérer obtenir celui qu'ils n'ont pas, par exemple en faisant appel aux capitalistes, ce qui leur est impossible si les taux d'imposition sur leurs importants revenus sont trop élevés. S'agissant des conséquences en terme de dynamisme, la partie la plus problématique des politiques sociales continentales est pourtant d'un autre ordre. Au nom de la protection sociale, c'est-à-dire de la protection contre le capitalisme, les politiques sociales « protègent » en fait à bien des égards contre l'innovation. L'exception culturelle, qui n'est pas l'apanage exclusif de la France, abrite ainsi les intérêts du secteur du spectacle et du divertissement de la concurrence du reste du monde à travers des politiques de quotas et de subventionnement des producteurs nationaux. Mais cette protection sociale est sélective et réduit d'autant plus, de ce fait, l'émergence de nouveaux entrepreneurs, et, partant, le dynamisme d'ensemble. On observe ainsi³⁰ que les subventions culturelles, par exemple en France, ne vont presque jamais aux nouveaux producteurs pour les aider à développer des œuvres originales, qu'il s'agisse de cinéma, de musique, etc. Comme ce sont les mêmes créateurs qui reçoivent chaque année les subventions, les créateurs potentiels n'ont pas accès au financement et, donc, au public. Rainer Fehn va même plus loin dans ce sens, en soulignant l'existence d'une relation inverse entre protection des investisseurs et entrepreneurs et protection des salariés³¹.

Si tout cela est vrai, alors les économies du continent européen, et spécialement ses trois plus grandes économies, qui ont obtenu de si mauvais résultats au cours des dernières décennies, doivent s'engager dans une politique de réformes — et non de révolution — dans l'espoir de retrouver le chemin de la performance. On peut espérer que l'élévation des taux d'emploi soit un des résultats de ces politiques. Mais est-il fondé de l'escompter? Seul le recours aux estimations empiriques disponibles peut nous l'apprendre or, par chance, certaines de ces estimations existent.

30. Je remercie David Jestaz d'avoir porté ce fait à ma connaissance.

31. Rainer Fehn et Carsten-Patrick Meier (2001).

6. Éléments empiriques

Je suis en effet en mesure de présenter dans cette dernière section quelques preuves de ma thèse sur le dynamisme. Celles-ci tiennent d'abord à une lecture attentive de l'histoire récente, parfaitement légitime mais insuffisante pour être vraiment convaincante. Le continent a connu des années de croissance soutenue, lorsqu'il fût en mesure de tirer parti de l'écart grandissant qui se faisait jour entre son propre niveau technologique et les meilleures pratiques mondiales, notamment celles des États-Unis, puis celles du Japon, en tout cas en certaines de ses industries exportatrices. Ceci donna l'impression erronée que les économies continentales étaient taillées pour le dynamisme — tellement d'ailleurs, que l'on croyait alors qu'elles deviendraient le leader naturel de l'économie mondiale en terme de productivité, d'emploi, de participation au marché du travail, etc.. En réalité, la faiblesse de leur dynamisme apparut dans toute sa clarté lorsque l'écart technologique devint si étroit que tous les types d'investissement — en capital industriel, en capital humain, etc. — s'éloignèrent du niveau requis dans la phase de rattrapage. Alors le chômage commença son inexorable montée pour atteindre des niveaux bien plus élevés que les pics relevés aux États-Unis ou au Royaume-Uni. Il devrait être clair que les économies continentales ont besoin de renouer avec ces taux d'investissement si elles veulent retrouver des niveaux d'activité élevés, même si ceux des années 1960 sont vraisemblablement à jamais hors d'atteinte.

Les données nous fournissent-elles la preuve que le corporatisme, les comportements culturels ou les politiques sociales sont les ressorts de la performance relativement faible des institutions continentales? Je remarquerai d'abord que les économies les plus corporatistes — l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la France ou la Belgique — ont toutes des taux de chômage relativement élevés et que la plupart ont des taux de participation masculine faibles ou médiocres. Les économies qui apparaissent les plus capitalistes — le Royaume-Uni, l'Irlande, les États-Unis, le Canada, l'Australie ou la Nouvelle-Zélande — peuvent toutes se prévaloir d'une performance inverse. Pour autant, il paraît honnête de dire que cette situation est davantage la source d'inspiration de la thèse du dynamisme que son évaluation scientifique. Comment éprouver alors cette thèse de manière convaincante? Par exemple à l'aide du raisonnement suivant: les systèmes corporatistes ont tendance à gonfler la part de revenu brut qui va au capital plutôt que celle qui va au travail, en supprimant la concurrence entre les entreprises existantes sur un marché et en empêchant l'entrée des entreprises innovantes. Cette monopolisation, ajoutée aux coûts de la bureaucratie et à la recherche de l'unanimité requise pour lancer des projets d'investissement, a tendance à déprimer la valeur (par unité) que les dirigeants d'entreprise attribuent à l'augmentation marginale des stocks de tout

ou partie de leurs actifs (usine, personnel expérimenté, clientèle), dans lesquels les entreprises doivent justement investir pour dégager des profits. Cette faiblesse dans la valorisation des actifs se traduit en retour par une réduction des taux d'investissement dans ces actifs par le secteur marchand, ce qui réduit les salaires réels, l'emploi et l'esprit d'entreprise. Ces enchaînements théoriques se vérifient-ils de manière empirique? Je le crois (tableau 2).

On observe en effet que la part du capital est bien plus élevée sur le continent qu'aux États-Unis ou au Royaume-Uni et que le prix des actions des entreprises y est plus faible que les stocks des actifs (en dépit des monopoles créés)³². Or cette situation perdure depuis au moins une décennie.

D'autres idées d'évaluation de ma thèse ont vu le jour à l'occasion de travaux menés en commun avec Gylfi Zoega en 2001³³. Le thème de cette recherche était le « boom » sans précédent de l'investissement aux États-Unis dans la seconde moitié des années 1990, qui ne parvenait pas à être expliquée dans le cadre des modèles existants. La modélisation que je proposai s'appuyait sur l'intuition de Spiethoff et Cassel selon laquelle les valeurs des actifs, et donc l'investissement, « sautent » littéralement de leur trajectoire pour rejoindre des trajectoires explosives lorsque l'on pressent soudainement l'existence future de nouveaux usages du capital (à des taux normaux de rentabilité) résultant de la découverte de nouvelles méthodes, des nouveaux produits ou des nouveaux territoires. Ces phénomènes sont susceptibles d'être signalés par la valeur des marchés d'actions rapportée à des paniers d'actifs ou au PIB. Autrement dit, les économies de marché sont stimulées par la perspective d'une hausse de la productivité, en tout cas si elles sont animées par l'esprit d'entreprise. Il m'apparut ainsi que les « booms » dans l'investissement sont une bonne chose et un signe de dynamisme. Une économie productive et créatrice se caractérise par des sautes d'investissements suivies de processus de recherche et d'apprentissage, exactement comme une personne créative peut avoir des sautes d'énergie avant de retourner, plus détendue, à un état de rumination et de réflexion³⁴.

Ces remarques mènent naturellement à une question: si certaines économies sont mieux à même de répondre aux perspectives qui engendrent des « booms » que d'autres, a-t-on des preuves que les économies qui ont été le théâtre des « booms » les plus conséquents à la fin des années 1990 étaient également celles où l'esprit d'entreprise était le plus fort, celles où les institutions capitalistes étaient plus présentes que les institutions corporatistes? Ma réponse est « oui ».

32. Je fais référence ici à une chute des prix futurs comparée à la taille des stocks des actifs du secteur marchand ou à un panier représentatif de ces stocks.

33. Phelps et Zoega (2001), pp. 85-126 et Phelps (2000b).

34. Phelps et Zoega (2001), section 5 et Phelps (2000a).

Tout d'abord, certaines économies étaient clairement plus actives que d'autres dans le « boom » — les États-Unis, les Pays-Bas, le Canada, l'Australie, la Suède. D'autres ont été nettement moins actives — l'Allemagne, l'Italie et la Belgique sans aucun doute — tandis que d'autres étaient dans la moyenne — L'Espagne, l'Autriche et la France. Or, la dotation institutionnelle des plus actives différait clairement de celle des moins actives. Les données tendent à confirmer qu'une économie a eu plus de chances de saisir l'occasion du « boom » si elle pouvait se prévaloir de marchés de capitaux permettant aux entrepreneurs l'accès au capital-risque et des marchés d'actions offrant liquidité et transparence, des marchés de produits ouverts aux « starts-up » et aux nouveaux entrants en général et enfin des marchés du travail offrant des possibilités d'embaucher et de licencier sans sanctions incertaines et/ou excessives. Le classement des économies en terme de dimension du « boom » est ainsi en ligne avec plusieurs indicateurs institutionnels : en particulier, les indices de bureaucratie et de protection de l'emploi de l'OCDE (graphique 2). Il est également faiblement corrélé avec cet « indice de corporatisme » un peu étrange qui est parfois utilisé dans la littérature et qui représente le degré de coordination entre employeurs et syndicats de salariés dans la détermination des salaires (graphique 1). Deux résultats originaux me paraissent également remarquables. D'une part, la proportion de la main-d'œuvre possédant un diplôme universitaire s'avère étroitement corrélée avec l'ampleur du « boom » dans les différents pays étudiés³⁵. D'autre part, un indicateur avancé particulièrement fiable de l'ampleur du « boom » semble avoir été les niveaux de capitalisation boursière de 1988 (ramenés au PIB). Il y a, je crois, trois éléments qui expliquent ce dernier point. D'abord, les entrepreneurs ont besoin des marchés d'actions pour financer leurs innovations. Ensuite, la valorisation des entreprises opérée par les marchés d'actions joue le rôle d'une caution, les marchés aiguillonnant ainsi les entreprises dans la recherche d'investissements profitables pour améliorer leur cotation. Enfin, les marchés d'actions établissent des étalons qui rendent plus faciles les choix des investisseurs dans l'ensemble de l'économie.

Le dernier exercice empirique consiste à étudier comment les niveaux de plusieurs indicateurs de performance, comme le taux de chômage et la productivité du travail, sont corrélées à différentes variables institutionnelles, à commencer par la capitalisation boursière. Ce travail, qui n'en est qu'à ses balbutiements, consiste à observer les valeurs de ces variables au terme d'une année relativement standard (1995 par exemple) juste avant le « boom ». On observe alors une confirmation de ma thèse sur le rôle joué par les institutions favorables au dynamisme des économies dans les niveaux de performance³⁶ (graphiques 3 et 4).

35. L'idée d'utiliser cet indicateur remonte à Nelson et Phelps (1966). Le modèle présenté dans cet article insistait sur le caractère facilitateur de l'éducation supérieure dans le développement de l'esprit d'entreprise.

36. Phelps (2003).

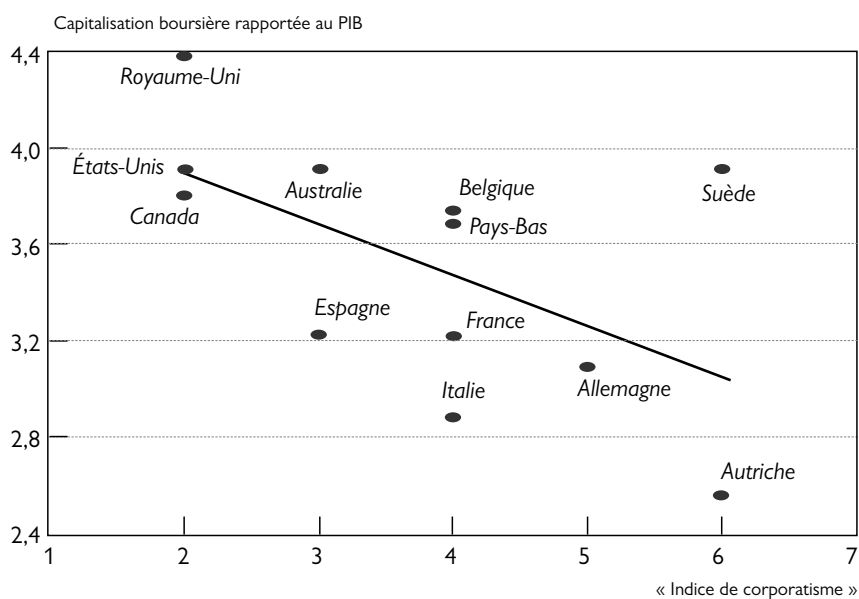
2. Le « boom » de l'investissement dans les années 1990, mesures et causalités

	Taux de croissance annuel moyen		Capitalisation boursière en % du PIB	Indice de bureaucratie	Coordination entre syndicats de salariés et employeurs	Diplôme universitaire en pourcentage de la population active
	De l'investissement	De la part du travail				
Les preuves convaincantes d'un « boom » de l'investissement						
Australie (1995)	8,5 %	- 0,2 %	50	-	-	24
Canada	11,6 %	- 2,2 %	45	-	2	37
Pays-Bas (1997)	7,6 %	0,9 %	40	1,4	4	22
Royaume-Uni	10,8 %	8,5 %	80	0,5	2	21
Suède (1997)	9,1 %	- 2,4 %	50	1,8	6	28
États-Unis	10,6 %	4,3 %	50	1,3	2	33
Les faibles signes d'un « boom » de l'investissement						
Allemagne	3,6 %	- 2,2 %	22	2,1	5	23
Autriche	8,7 %	- 1,4 %	13	-	6	8
Belgique	6,0 %	- 1,9 %	42	2,6	4	25
Espagne	8,8 %	- 1,3 %	25	1,8	3	16
France	6,2 %	- 1,9 %	25	2,7	4	19
Italie	4,0 %	0,3 %	18	2,7	4	8
Zone euro	5,7 %	- 1,5 %	-	-	-	-

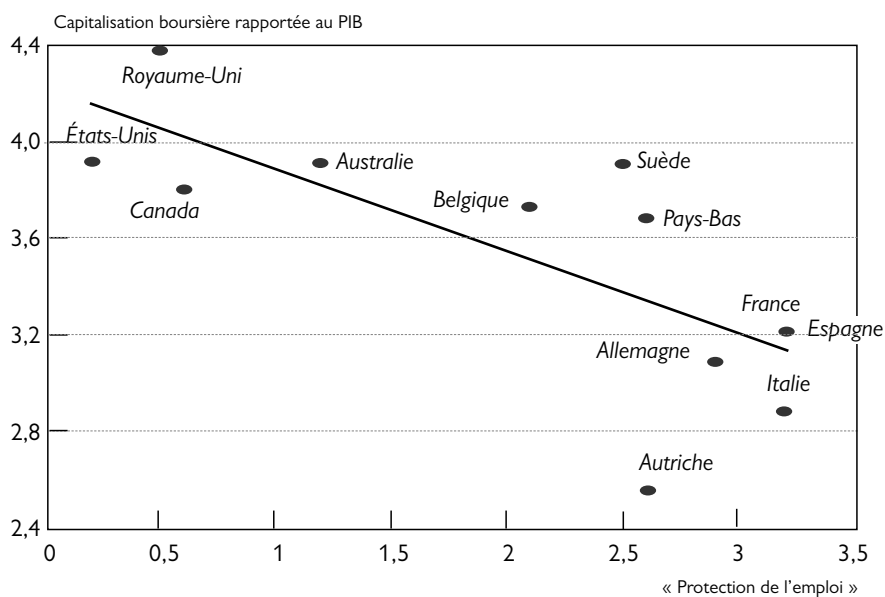
Notes : Le taux de croissance annuel moyen est la moyenne des taux de croissance annuels de 1996 à 1999 (sauf précision contraire). L'investissement représente la FBCF privée hors logement. Si la compensation par employé définit le coût réel total du travail par individu employé dans le secteur marchand, la part du travail quant à elle mesure cette compensation rapportée au produit par travailleur dans le secteur marchand (seuls sont disponibles les chiffres de 1996). Le taux de change réel est un indice des taux nominaux pondérés des poids des partenaires commerciaux et déflatés des CPI. Les chiffres de la capitalisation boursière sont tirés de Morgan Stanley Capital International et datent de 1988. « L'indice de bureaucratie » a été construit par l'OCDE, et ses résultats notamment publiés dans *The Economist* en juillet 1999. La part de diplômés du supérieur dans la population active est tirée des données de l'OCDE.

Source : *Economic Outlook* June 2000, Appendix and Chapter VII, OCDE.

1. Capitalisation et coordination

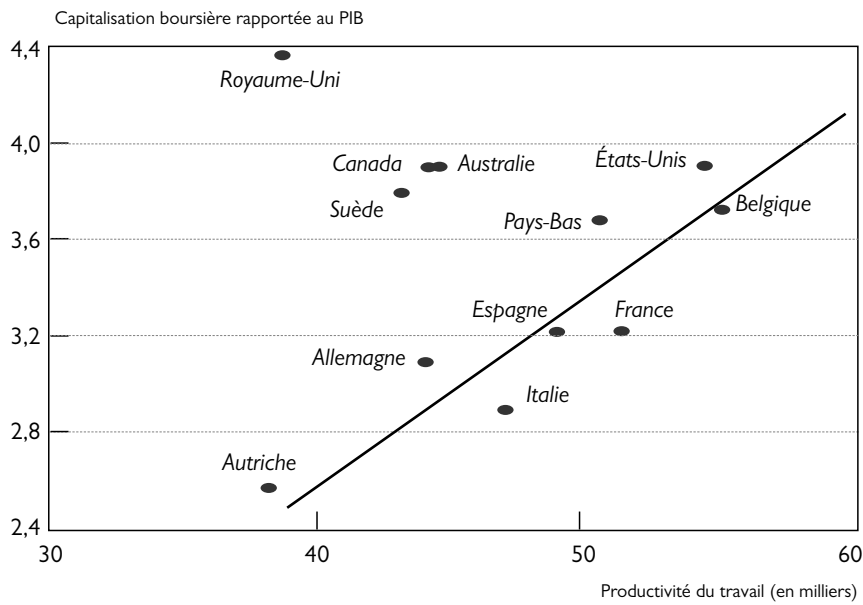


2. Capitalisation et protection de l'emploi

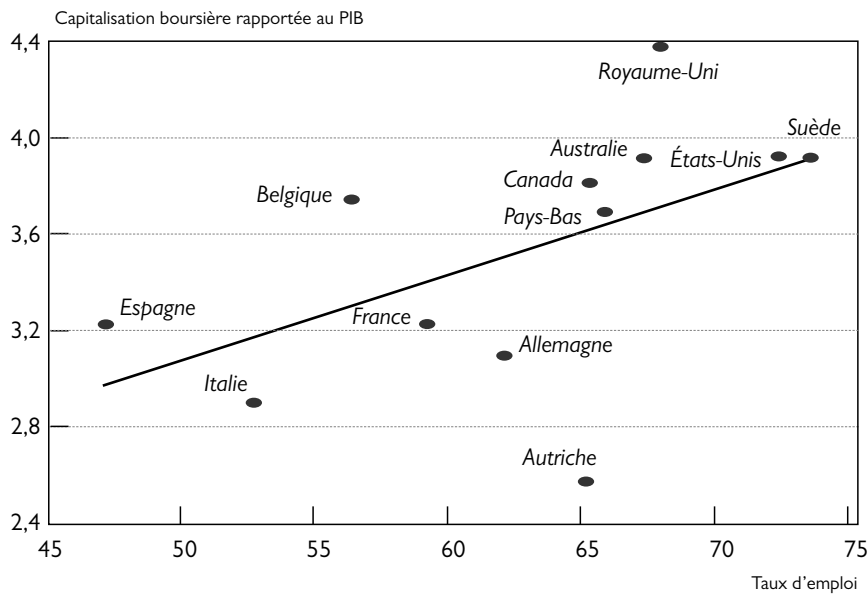


Sources : Morgan Stanley International et Nickell and Layard (1999). La « capitalisation boursière » mesure la valeur des actions du secteur marchand en 1988. L'« indice de corporatisme » représente la somme des indices de coordination des syndicats d'employeurs et de salariés donnés par Nickell pour les années 1989 à 1994. La « protection de l'emploi » représente le nombre de mois de salaire compris dans les indemnités légales de licenciement.

3. Capitalisation et productivité



4. Capitalisation et emploi



Sources : Morgan Stanley International et OCDE. La « capitalisation boursière » mesure la valeur des actions du secteur marchand en 1988. La « productivité du travail » représente le PIB marchand par travailleur en dollars US et le « taux d'emploi » est le ratio entre l'emploi total et la population en âge de travailler en 1995.

7. Conclusion

Compte tenu du caractère inabouti de la théorie présentée et de ses validations, deux conclusions transitoires me paraissent raisonnables au terme de cette étude. D'abord, les institutions économiques d'une nation, et pas seulement son système politique, légal ou social, sur lequel on s'est beaucoup focalisé ces dernières années, sont déterminantes dans sa performance économique. C'est un constat tout à fait capital pour le genre de théorie que la science économique doit développer au XXI^e siècle, comme je l'ai indiqué au début de ce texte. Ensuite, la contre-performance des économies continentales est en grande partie liée au sous-développement de certaines institutions capitalistes et à la présence intempestive de certaines institutions corporatistes. Si c'est bien vrai, les efforts entrepris pour réduire la taille de l'État-providence, comme par exemple le fait de réduire les aides sociales ou le montant des retraites, même s'ils peuvent agir temporairement sur l'emploi et la productivité, ne seront pas des vecteurs de changement: l'activité d'investissement restera faible, les trajectoires professionnelles demeureront peu avenantes et l'emploi continuera de stagner à un bas niveau. Sans davantage d'énergie capitaliste tirée d'une plus grande ouverture à l'esprit d'entreprise et de marchés financiers plus efficaces, la revitalisation de la vieille Europe n'est pas pour demain.

Références bibliographiques

- BAILY M. N. et R. M. SOLOW, 2001 : « International Productivity Comparisons Built from the Firm Level », *Journal of Economic Perspectives*, 15, pp. 151-172.
- BAKER D., A. GLYN, D. HOWELL et J. SCHMITT, 2002 : « Labor Market Institutions and Unemployment », mimeo., New School University, New York, novembre.
- BERGSON H., 1907 : *Creative Evolution*, trans. A. Mitchell, New York, Henry Holt and Co., 1911.
- BHIDÉ A., 1999 : *The Origin and Development of New Businesses*, Oxford, Oxford University Press.
- BUTI M., L. R. PENCH et P. SESTITO, 1998 : « European Unemployment: Contending Theories and Institutional Complexities », European Investment Bank, Report 98/01.
- DEWEY J., 1922 : *Human Nature and Conduct: an Introduction to Social Psychology*, New York, Henry Holt and Co.

- FEHN R. et C.-P. MEIER 2001 : « The Positive Economics of Labor Market Rigidities and Investor Protection », CESifo, Working Paper n° 456, avril.
- FITOUSSI J.-P., D. JESTAZ, E. PHELPS et G. ZOEGA, 2000 : « Roots of the Recent Recoveries: Labor Reforms or Private Sector Forces? » *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 237-311.
- FRYDMAN R. et A. RAPACZYNSKI, 1994 : *Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?*, London, Central European University Press.
- FRYDMAN R. et al. 2001 : « Why Ownership Matters », in Fox, M., and M. Heller (eds.), *Corporate Governance Lessons from Transition Economy Reforms*, Princeton, N.J., Princeton Univ. Press.
- GIERSCH H., 1993 : *Openness for Prosperity: Essays in World Economics*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- GORDON R. J., 2002 : « Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier », paper prepared for Economic History Workshop, Northwestern University, 17, octobre.
- HAYEK F. A., 1945 : « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, 35, pp. 519-530.
- HAYEK F. A., 1978 : « Competition as a Discovery Procedure », *New Studies*, London, Routledge; reprnt., *Collected Works*, University of Chicago Press, 1999.
- HOON H. T. et E. PHELPS, 1997 : « Growth, wealth and the natural rate: Is Europe's jobs crisis a growth crisis? » *European Economic Review*, 41, avril, pp. 549-557.
- JAMES W., 1907 : *Pragmatism: A new name for some old ways of thinking*, New York, Longman Green and Co.
- JEFFERSON T., 1776 : *Declaration of Independence*, Philadelphia.
- KEYNES J. M., 1936 : *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, New York, Harcourt Brace.
- LAYARD R. et S. NICKELL, 1986 : « Unemployment in Britain », *Economica*, 53, pp. 121-169.
- LAYARD R., S. NICKELL et Richard JACKMAN, 1991 : *Unemployment: Macroeconomic Performance the Labour Market*, Oxford: Oxford University Press.
- LINDBECK A. et D. J. SNOWER, 1988 : *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, Mass., MIT Press,
- MASLOW A., 1943 : *Motivation and Personality*, Boston, Addison-Wesley.

MISES L. von, 1922 : *Die Gemeinwirtschaft*, 2nd edn., Jena, 1932, trans. J. Kahane, *Socialism*, London, Jonathan Cape, 1936.

NELSON R. et E. PHELPS, 1966 : « Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth, *American Economic Review*, 61, mai, pp. 69-75.

NICKELL S. et al. 2002 : « The Beveridge Curve, Unemployment and Wages in the OECD from the 1960s to the 1990s », in P. Aghion, R. Frydman, J. Stiglitz and M. Woodford, eds., *Knowledge, Information and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund S. Phelps*, Princeton, Princeton University Press.

NICKELL S. L. NUNZIATA, W. OCHEL, et G. QUITINI, 2002 : *The Beveridge Curve, Unemployment and Wages in the OECD from the 1960s to the 1990s*, CEP, London School of Economics, London.

PAPELL D. H., Christian J. Murray and Hala Ghiblawi (2000), « The Structure of Unemployment », *Review of Economics and Statistics*, 82, mai, pp. 309-315.

PHELPS E. S., 1966 : « Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research », *Review of Economic Studies*, 33, avril.

PHELPS E., 1972 : *Inflation Policy and Unemployment Theory*, New York, W. W. Norton and Co.

PHELPS E. S., 1991 : « Conclusions [of the Conference on Mass Privatization in Eastern Europe] », *Rivista di Politica Economica*, 81, décembre.

PHELPS E. S., 1993 : «The Argument for Private Enterprise », Annex, *Annual Economic Outlook*, septembre.

PHELPS E., 1994 : *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

PHELPS E. S., 1994 : Foreword, *Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?* by Roman Frydman and Andrzej Rapaczynski, New York, Central European University Press.

PHELPS E. S., 1997 « A Strategy for Employment and Growth », *Rivista Italiana degli Economisti*, 2, avril, pp. 121-128.

PHELPS E. et G. ZOEGA, 1998 : « Natural rate theory and OECD unemployment », *Economic Journal*, 108, mai, pp. 782-801.

PHELPS E., 2000a : 'IMF seems to have lost sight of rationale for capitalism,' *Financial Times*, 25 avril.

PHELPS E., 2000b : « Europe's stony ground for the seeds of growth », *Financial Times*, 9 août.

- PHELPS E. et G. ZOEGA, 2001 : 'Structural booms: Productivity expectations and asset valuations,' *Economic Policy*, n° 32, avril, pp. 85-126.
- PHELPS E., 2002a: « European Myths, European Realities », Project Syndicate, November. Trans., « Der Mythos vom starken Europa », *Süddeutsche Zeitung*, Monday, 9 décembre.
- PHELPS E.: 2002b: *Enterprise and Inclusion in Italy*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- PHELPS E., 2003 : « Reflections II », Philippe Aghion, Roman Frydman, Joseph Stiglitz and Michael Woodford, eds., *Knowledge, Information and Expectations in Modern Macroeconomics: in Honor of Edmund Phelps*, Princeton, Princeton University Press.
- PISSARIDES C., 1990 : *Equilibrium Unemployment*, Oxford, Blackwell.
- PISSARIDES C., 2003 : « Company Start-Up Costs and Employment », in Philippe Aghion, Roman Frydman, Joseph Stiglitz and Michael Woodford, eds., *Knowledge, Information and Expectations in Modern Macroeconomics: in Honor of Edmund Phelps*, Princeton, Princeton University Press.
- POLANYI M., 1962 : *Personal Knowledge*, Chicago, Univ. of Chicago Press.
- RAJAN R. G. et L. ZINGALES 2003 : « The Great Reversals: the Politics of of Financial Development in the 20th Century », *Journal of Financial Economics*, forthcoming.
- RAWLS J., 1971 : *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press.
- ROE M. J., 2002 : « Corporate Law's Limits », *Journal of Legal Studies*, 31, juin, pp. 233-271.
- SCHUMPETER J., 1911 : *The Theory of Economic Development*, trans. R. Opie, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1932.
- SCHUMPETER J. A., 1914 : « Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens », *Archiv für Sozialwissenschaft*, pp. 1-32.
- SCHUMPETER J. A. 1939 : *Business Cycles*, Abridged Edn., trans. R. Fels, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964.
- SEN A., 1999 : *Development as Freedom*, New York, Alfred Knopf.