

Les spécificités nationales du capitalisme

Capitalisme et mondialisation : une convergence des modèles ?

La mondialisation et le succès du libéralisme ont popularisé le thème de la convergence institutionnelle vers le modèle anglo-saxon : les spécificités nationales et régionales du capitalisme s'estomperaient sous l'effet de la concurrence, et le modèle libéral deviendrait progressivement la voie unique. Le thème de la convergence vers un modèle économique jugé supérieur n'est toutefois pas récent ; il est même cyclique, et les prévisions qui en découlent ont jusque-là rarement été vérifiées. Après ce rappel qui incite à la prudence, Bruno Amable propose une typologie des modèles actuels de capitalisme selon la spécificité et la complémentarité de leurs institutions. Il montre ensuite que si leurs évolutions récentes les ont en effet rapprochés du modèle anglo-saxon, elles ne suffisent pas à établir le constat d'une convergence vers ce modèle, les compromis sociaux les plus fondamentaux n'ayant pas été significativement altérés.

C. F.

La convergence des modèles : un thème cyclique

Il y a encore peu, c'est-à-dire avant la crise financière de 2008, l'opinion dominante à la fois chez les économistes et les éditorialistes était à peu de choses près la suivante : la question de la différenciation des modèles de capitalisme ne se pose plus car la convergence de tous les systèmes vers un modèle unique de capitalisme « mondialisé » est inéluctable. Le capitalisme de demain semblait être le modèle « anglo-saxon », qui repose sur des marchés déréglementés, plutôt que le capitalisme rhénan décrit par Michel Albert. Si l'existence de spécificités nationales dans les années 1960 et les années 1970 étaient admises, il était communément avancé qu'elles tendaient à disparaître. En Europe par exemple, le processus d'intégration économique avait rendu la législation économique plus homogène, particulièrement dans le domaine de la concurrence sur les marchés de biens et services. Les privatisations débutées dans les années 1980 et l'achèvement du marché unique dans les années 1990 avaient standardisé l'environnement concurrentiel des entreprises dans l'Union européenne. De plus, la mondialisation avait entraîné une convergence institutionnelle ; les pressions vers plus de libéralisation, en particulier dans les services financiers, avaient contribué à niveler les différences entre l'Union européenne et le reste du monde. Dans ces conditions, les quelques différences qui subsistaient étaient des particularités sans conséquences ou bien étaient condamnées à disparaître sous l'effet de la concurrence entre nations qui pousserait ces dernières à adopter les meilleures pratiques institutionnelles.

Peu nombreux étaient ceux qui, comme Richard Freeman (1), rappelaient à quel point ce type de discours connaissait des évolutions cycliques, dominant les débats pendant quelques années pour subir ensuite une période d'éclipse. Un retour sur l'histoire des exemples nationaux à suivre aurait pourtant dû pousser les commentateurs à être plus prudents. En effet, la mise en avant d'un nouveau modèle à imiter en matière de développement économique est proclamée avec une périodicité moyenne d'une décennie : la planification centrale du « New Deal » dans les années 1930, la planification indicative à la française dans les années 1960, la codétermination à l'allemande dans les années 1970, le modèle japonais à base *de kanban* et d'implication dans le travail pendant les années 1980 et le modèle anglo-saxon dans les années 1990-2000. La crise financière qui a éclaté en 2007 a mis fin à la suprématie de ce modèle, à tel point que ceux qui se proposaient d'en être les propagateurs en Europe continentale proclament aujourd'hui haut et fort que « le marché qui a toujours raison, c'est fini ». Et la presse anglo-saxonne qui n'avait pas de mots assez durs pour fustiger l'aveuglement français à refuser la marche vers le capitalisme déréglementé se

Le capitalisme : mutations et diversité
Cahiers français
n° 349

Les spécificités nationales du capitalisme

57

(1) Freeman R. (2000.) « Single Peaked *Versus* Diversified Capitalism : The Relation Between Economic Institutions and Outcomes », *NBER Working Paper*, n° 7556.

prend aujourd'hui à trouver des vertus à l'intervention publique « à la française ».

S'il y a une leçon à tirer de ces revirements, c'est qu'il est préférable de se méfier des discours sur la convergence inéluctable vers un modèle économique prétendument supérieur aux autres. De fait, un tel discours repose sur deux erreurs : - croire qu'il existe une et une seule façon de bien faire les choses en économie, ce qui, appliqué aux modèles de capitalisme signifie que tous les pays devraient adopter les mêmes institutions pour être efficaces ; - croire que le changement institutionnel, et donc l'évolution des modèles de capitalisme, répond à une pression concurrentielle qui pousserait les pays à adopter les meilleures pratiques. En fait, les relations entre institutions et performances économiques sont loin d'être aussi simples que le mythe des « meilleures pratiques » le laisse supposer et le changement institutionnel ne peut en général pas se déduire simplement des différences de performance économique.

Les différents modèles de capitalisme

Spécificités et complémentarité institutionnelles

Pour analyser correctement la diversité des modèles de capitalisme, il est nécessaire de prendre en compte non seulement leurs spécificités institutionnelles, mais aussi et surtout la complémentarité (ou son absence) entre ces institutions, qui font qu'elles se renforcent (ou pas) mutuellement. C'est précisément cette question de la complémentarité qui rend quelque peu inutiles les exercices de comparaison de type « *benchmarking* », visant à isoler dans chaque pays les institutions les plus efficaces pour un domaine particulier. Les institutions ne « produisent » pas des résultats économiques isolément mais en combinaison avec d'autres institutions présentes dans le même modèle.

C'est pourquoi on ne saisit la diversité des modèles qu'à travers les différentes complémentarités de leurs institutions. Il serait trop long de décrire en détail ces complémentarités pour les quelques modèles de capitalisme qu'on peut identifier pour l'analyse des pays développés et on se contentera de rappeler certains éléments, en renvoyant à Amable (2005) pour plus de détails. La classification proposée ambitionne de dépasser à la fois les oppositions binaires que l'on trouve habituellement dans la littérature, la plus célèbre étant due à Michel Albert (1991), opposant capitalisme « rhénan » et capitalisme « néo-américain », et l'appréhension de la diversité du capitalisme à partir de l'irréductible singularité des nations. Le premier type d'analyse est certes instructif mais trop réducteur pour rendre compte de la véritable diversité ; le second type postulant que chaque pays étant très différent de tous les autres, rend pratiquement impossible toute véritable analyse comparative sur un large ensemble de

pays. On peut distinguer cinq types idéaux de capitalisme différant par les institutions présentes dans les domaines de la concurrence sur les marchés de produits, du marché du travail et la relation d'emploi, de la protection sociale, du système éducatif et du système financier : le capitalisme néolibéral, proche du modèle néo-américain de Michel Albert ; le capitalisme européen continental, que l'on pourrait, sous certaines conditions, assimiler au modèle rhénan ; le modèle social-démocrate ; le capitalisme « méditerranéen » ; le capitalisme asiatique.

Les complémentarités institutionnelles des cinq modèles de capitalisme

La concurrence joue un rôle central dans le *modèle néolibéral*. Sur les marchés de produits, elle rend les firmes plus sensibles aux chocs économiques, qui ne peuvent pas être entièrement absorbés par des ajustements de prix et impliquent donc des ajustements en quantité. Ce type d'ajustement va concerner notamment l'emploi. Le maintien de la rentabilité implique donc de pouvoir licencier facilement une main-d'œuvre devenue excédentaire. La flexibilité de l'emploi permet des réactions rapides aux conditions changeantes du marché. Le développement des marchés financiers, c'est-à-dire un mode de financement plus « liquide » que la finance intermédiée (les banques), contribue aussi à cette exigence des firmes de s'adapter à un environnement compétitif changeant.

On retrouve des complémentarités d'un autre ordre dans le(s) modèle(s) européen(s). Dans le *modèle social-démocrate*, les exigences de flexibilité sont satisfaites à l'aide de mécanismes qui ne reposent pas, ou pas entièrement, sur la régulation marchande. Une forte pression de la concurrence extérieure exige une certaine flexibilité de la main-d'œuvre, mais celle-ci n'est pas obtenue par des licenciements. La protection des salariés est assurée par un mélange de protection légale de l'emploi, modérée mais réelle, et par un haut niveau de protection sociale. Cette protection des travailleurs agit comme incitation à investir dans la formation et plus généralement dans tous les éléments qui valorisent la relation d'emploi. La compétitivité des firmes repose alors en partie sur cette relation stable. Par ailleurs, un système de négociations salariales coordonnées conduit à un faible écart des salaires et donc de faibles inégalités de revenu, ce qui baisse le coût relatif du travail qualifié et favorise l'innovation et la recherche de la productivité.

Le *modèle européen continental* est par certains points proches de ce modèle, mais se caractérise par une protection de l'emploi plus forte et une protection sociale moins développée. Un système financier centralisé facilite l'élaboration de stratégies à long terme pour les entreprises. Les négociations salariales sont coordonnées et une politique de salaire fondée sur la solidarité est développée, mais à un degré moindre que dans les pays nordiques.

Le *modèle « méditerranéen »* est, pour sa part, caractérisé par une protection sociale sensiblement plus faible mais un plus haut niveau de réglementation des marchés du travail et des biens et services produits.

Enfin, le *modèle asiatique* repose sur une complémentarité entre des marchés relativement réglementés, une faible protection sociale et un système financier orienté vers les relations de long terme entre banques et entreprises. Ce modèle donne un rôle central à la grande firme, à la fois pour la formation de la main-d'œuvre et pour la progression dans leur carrière des individus.

Les transformations du capitalisme

Un modèle tel que ceux succinctement décrits précédemment correspond à un idéal-type, c'est-à-dire non pas une reproduction du « réel » mais plutôt une « idée ». Ainsi, selon Max Weber : « *on obtient un idéal-type en accentuant unilatéralement un ou plusieurs points de vue et en enchaînant une multitude de phénomènes donnés isolément, diffus et discrets, que l'on trouve tantôt en grand nombre, tantôt en petit nombre et par endroits pas du tout, qu'on ordonne selon les [...] points de vue choisis unilatéralement, pour former un tableau de pensée homogène. On ne trouvera nulle part empiriquement un pareil tableau dans sa pureté conceptuelle : il est une utopie.* » On peut rapprocher un certain nombre d'économies réelles de modèles précis (les États-Unis du modèle libéral, la France et l'Allemagne du modèle continental, le Japon du modèle asiatique...), mais aucune économie ne possède en général l'intégralité des propriétés du modèle. De plus, les institutions de chaque pays évoluent, transformant chaque modèle national. Le modèle de capitalisme comme idéal-type sert alors de repère fixe par rapport auquel il est possible d'apprécier les transformations que subissent les économies.

Au cours des deux décennies passées, la plupart des économies ont subi des transformations substantielles qui ont modifié les formes institutionnelles dans des domaines importants (système financier, concurrence sur le marché des biens, systèmes éducatifs, relation d'emploi...) et ont également de ce fait altéré les complémentarités entre les institutions. La majeure partie des changements institutionnels s'est faite dans un sens convergent, celui de la soumission aux mécanismes de marché. La plupart des économies développées se sont donc éloignées des modèles de capitalisme de référence autres que le modèle néolibéral. Néanmoins, il serait exagéré de parler de convergence vers un modèle unique car si les changements ont pu être significatifs dans certains domaines, ils n'ont en général pas remis en cause les compromis sociaux les plus fondamentaux ni les institutions hiérarchiquement les plus importantes, d'une manière telle que l'engagement vers un modèle de capitalisme néolibéral soit définitif.

La relation d'emploi

Un certain nombre d'institutions ont donc subi des changements d'ampleur variable selon les pays. C'est le cas

notamment des institutions régissant la relation d'emploi. La « flexibilité » du marché du travail a été au centre des débats sur l'efficacité des marchés du travail depuis au moins une vingtaine d'années. Les mauvaises performances européennes en matière d'emploi étant fréquemment attribuées à la protection de l'emploi jugée « excessive » ainsi qu'à diverses autres institutions protectrices du statut ou du revenu des salariés. On peut juger de l'évolution de la protection de l'emploi à partir d'indicateurs tels que ceux proposés par l'OCDE et améliorés par divers auteurs. Plus l'indice est élevé, plus la protection de l'emploi est supposée être effective. En prenant l'indice utilisé par Amable, Demmou et Gatti (2007) (2), on voit (tableau 1) que la diminution de la protection légale de l'emploi a été sensible pour certains pays, notamment les pays du Nord de l'Europe, mais qu'il n'y a pas de mouvement généralisé vers une transformation rapide des marchés du travail en un marché presque totalement non protégé comme celui des États-Unis. La protection de l'emploi a même augmenté dans certains pays, bien que ce mouvement ne soit pas appelé à se confirmer dans un pays comme la France par exemple. Les données sur la protection légale de l'emploi au Japon ne constituent peut-être pas le meilleur indicateur de la protection effective de l'emploi dans ce pays. Cependant, on peut dire que le modèle d'emploi à vie caractéristique d'une partie des salariés de la grande entreprise japonaise a disparu et que la relation d'emploi a évolué dans une direction plus « anglo-saxonne ».

On peut aussi considérer les indemnités de chômage, qui protègent les revenus des travailleurs sans emploi en prenant là aussi un indice synthétique, construit par Lyle Scruggs (2005) (3), prenant en compte la générosité des indemnités, leur durée et leur facilité d'accès. L'indice synthétique de générosité est donné dans le tableau 1. On remarque que

Tableau 1. Indice du marché du travail

	Indice de protection de l'emploi (a)		Indice de générosité de l'indemnisation du chômage (b)	
	1990	2000	1990	2000
France	1,4	1,6	7,5	6,8
Allemagne	1,5	1,4	7,5	7,6
Royaume-Uni	0,4	0,5	6,9	6,5
Suède	1,6	1,0	11,1	10,3
Danemark	0,9	0,4	9,6	10,7
États-Unis	0,1	0,1	7,4	7,7

(a) Amable B., Demmou L. et Gatti D. (2007) (voir note 2).
 (b) Scruggs L. (2005) (voir note 3).

(2) Amable B., Demmou L. et Gatti D. (2007), « Institutions, chômage et inactivité dans les pays de l'OCDE », *Revue économique*, numéro spécial Congrès AFSE.

(3) Scruggs L. (2005), *Comparative Welfare Entitlements Dataset*. <http://sp.uconn.edu/~scruggs/wp.htm>.

certaines pays d'Europe continentale ont réduit la générosité des indemnités de chômage ; les pays nordiques ont conservé des niveaux d'indemnisation élevés. Par ailleurs, les États-Unis ne semblent pas être le pays le moins généreux dans ce domaine, ce qui contraste avec le domaine de la protection de l'emploi.

D'autres évolutions semblent toutefois indiquer une évolution de la relation d'emploi vers un modèle plus proche du modèle néolibéral. Pour certains pays, la hausse de la flexibilité du marché du travail s'est accompagnée d'une diminution de la centralisation des négociations salariales (par exemple en Allemagne, en France, en Suède ou au Danemark). L'évolution vers des négociations plus décentralisées, par exemple au niveau de l'entreprise, tend à faire disparaître la fixation solidariste des rémunérations, qui contribue à homogénéiser le groupe social des salariés et à diminuer les inégalités de revenus, ce qui renforce la stabilité sociopolitique des modèles de capitalisme non néolibéraux. Dans la plupart des pays proches des modèles social-démocrate et continental, les négociations salariales ont eu tendance à devenir de plus en plus décentralisées. De plus, même pour les pays où la concertation sociale à un niveau centralisé s'est maintenue ou même a été renforcée, elle a en fait favorisé la mise en place de réformes du marché du travail ou de la protection sociale d'inspiration néolibérale (par exemple en Italie) (4).

Le domaine de la protection sociale

Plus généralement, le domaine de la protection sociale a subi des transformations importantes. L'orientation générale des réformes a été d'aller vers une protection sociale moins généreuse et plus « active ». Cette « activation » de la protection sociale repose sur l'idée que le meilleur moyen d'assurer un revenu à l'individu est de le faire participer au marché du travail. On a vu que dans le domaine des indemnités de chômage, les trajectoires des pays étaient contrastées. Les pays du Nord de l'Europe, en particulier, ne s'orientent pas vers une protection sociale minimale de type néolibéral. On peut faire appel là encore aux indicateurs synthétiques de L. Scruggs et présenter les indices de générosité des systèmes de protection sociale pour l'indemnisation maladie et les retraites (tableau 2), qui sont calculés de la même manière que les indicateurs de générosité de l'indemnisation chômage.

Comme on le voit dans le tableau 2, la majeure partie des évolutions se fait dans le sens de moins de générosité, avec cependant certaines évolutions intéressantes, comme dans le cas des retraites aux États-Unis. Des différents types de capitalisme représentés dans le tableau, c'est le capitalisme continental qui semble le plus affecté. Les évolutions les plus récentes confirment cette tendance de façon encore plus prononcée, notamment en Allemagne où la mise en place des réformes Hartz (5) a considérablement diminué la générosité du système de protection sociale.

Tableau 2. Indice de générosité de la protection sociale marché du travail

	Indemnisation maladie (a)		Retraite (a)	
	1990	2000	1990	2000
France	9,7	8,0	14,8	13,2
Allemagne	12,8	12,7	7,7	7,2
Royaume Uni	5,3	6,4	11,8	8,5
Suède	14,9	13,7	16,4	12,1
Danemark	11,3	10,9	15,4	13,8
États-Unis	0,0	0,0	7,8	11,1

(a) Scruggs L. (2005) (voir note 3).

La concurrence sur le marché des biens et services

La concurrence sur le marché des biens et services est un autre domaine dans lequel les spécificités des modèles nationaux de capitalisme ont été affectées. Les pays européens ont notamment vu l'achèvement du marché unique au début des années 1990 puis l'extension progressive de la concurrence à des activités jusque-là protégées, comme par exemple les services soumis à réglementation. Les indicateurs chiffrés de réglementation des marchés de produits tels que ceux proposés par l'OCDE montrent bien un mouvement généralisé vers une diminution de la réglementation des marchés (OCDE, 2005) (6). Cette déréglementation peut provenir d'un « assouplissement » des conditions d'entrée dans une activité, d'un retrait de l'État de certains secteurs (privatisations), de la fin des monopoles publics dans certaines activités (industries de réseaux), etc. Dans ces domaines, c'est bien le modèle néolibéral qui triomphe, avec un raisonnement simple justifiant ces évolutions : le principe de concurrence doit être généralisé à l'ensemble des activités économiques afin d'inciter les agents à être les plus efficaces et les plus innovants possible.

Les systèmes financiers

Le domaine dans lequel la convergence vers un modèle néolibéral semble la plus flagrante est toutefois celui des systèmes financiers. La financiarisation de l'économie est (ou était) d'ailleurs le symbole même de la généralisation du capitalisme néolibéral à l'ensemble de la planète. On peut apprécier cette généralisation du modèle fondé sur la prédominance des marchés financiers, au détriment d'un

(4) Cf. Baccaro L. (2006), « The Political Economy of Social Concertation », Document de travail, Institute for Work and Employment Research, Massachusetts Institute of Technology.

(5) Il s'agit du plan Hartz IV, du nom de l'ancien directeur du personnel du groupe Volkswagen, Peter Hartz, et président de la commission « Des services modernes pour le marché du travail » instituée en 2002 par le Gouvernement fédéral.

(6) OCDE (2005), *Réformes économiques : objectif croissance 2005*, Paris, OCDE.

système financier fondé sur les banques et les relations de long terme entre finance et industrie, à l'aide de nombreux indicateurs. On peut notamment remarquer l'importance croissante prise par les actionnaires dans la gestion des firmes. La création de valeur pour l'actionnaire a été promue au rang de principe suprême de gestion des firmes, à travers la *corporate governance*. La conformité des systèmes financiers aux « bonnes » pratiques de *corporate governance* peut s'apprécier à l'aide de quelques critères (Shinn, 2001) (7) : les règles de comptabilité, l'exigence d'un audit externe, la présence de membres indépendants dans le conseil d'administration, l'existence d'obligations de la direction vis-à-vis des actionnaires, les règles de droits de vote, l'absence ou la présence de dispositions anti-OPA et l'existence d'incitations financières significatives pour la direction (*stock options*). Tous les pays développés ou presque ont sensiblement augmenté le degré de conformité de leurs systèmes financiers à ces principes au cours des années 1990 et 2000. Cette transformation a été particulièrement sensible en France et dans les pays proches du modèle continental en général ; elle a été moins prononcée chez les pays proches du modèle social-démocrate.

Complémentarités institutionnelles et démantèlement des modèles

Les changements institutionnels vus précédemment doivent être interprétés en interaction les uns avec les autres. L'introduction de nouveaux éléments dans certains domaines peut conduire au démantèlement d'un modèle par un affaiblissement des complémentarités institutionnelles qui le constituent et l'apparition de nouvelles complémentarités qui conduiraient à l'émergence et à la stabilisation du modèle néolibéral. Sans être exhaustif, on peut mentionner les enchaînements suivants.

La déréglementation financière remet en cause la stabilité des relations banque-industrie. En adoptant un comportement d'opérateur sur les marchés financiers, les banques abandonnent leur rôle traditionnel de financement de l'industrie. Les firmes peuvent, lorsqu'elles ont à disposition un financement « patient », élaborer des stratégies industrielles de long terme et garantir un certain degré de stabilité ou de sécurité de l'emploi. La remise en cause de ce financement patient et l'arrivée d'un financement plus volatil, en quête de liquidité, remettent en cause ces arrangements et poussent à de nouveaux types d'investissement, à certaines restructurations, et fragilisent la relation d'emploi stable. Ce type d'évolution concerne tout particulièrement les pays proches du modèle continental comme la France ou l'Allemagne.

L'introduction de la *corporate governance* remet en cause un mode de gestion partenariale. L'accroissement du rôle de la finance de marché devrait conduire les

gestionnaires à se comporter de façon plus conforme aux intérêts des actionnaires et à moins se soucier des intérêts des autres parties prenantes de l'entreprise (*stakeholders*). Dans ces conditions, la gestion partenariale des grandes firmes allemandes (cogestion) devrait être fragilisée, ce qui devrait avoir des conséquences sur le comportement des syndicats.

Le renforcement de la concurrence sur les marchés des biens et des services augmente les pressions à la flexibilisation du marché du travail. En diminuant les marges des firmes, la pression concurrentielle les rend moins aptes à absorber les chocs de la conjoncture à volume d'emploi constant. La demande de plus de flexibilité du marché du travail est donc aussi une conséquence de réformes sur les marchés de biens et services.

La baisse de la protection de l'emploi est de nature à accroître le niveau d'« insécurité sociale », ce qui devrait normalement augmenter la demande de protection sociale au moment même où les réformes mises en œuvre la réduisent. Il restera alors aux agents à se tourner vers des formes d'assurance privées. Le développement de cette dernière activité devrait en retour favoriser le rôle de la finance de marché, dont l'importance dans la cohérence du modèle néolibéral n'est plus à rappeler.

La baisse des taux d'imposition remet en cause le financement de la protection sociale. Qu'elle soit le résultat de politiques strictement nationales, par exemple en réponse aux demandes issues de la base sociale de la coalition au pouvoir, ou qu'elle résulte de l'intensification de la concurrence fiscale, le résultat est toujours que le financement de la protection sociale et les possibilités de redistribution deviennent plus limités. Cela doit logiquement conduire à un affaiblissement des modèles de capitalisme où la protection sociale est une institution de la plus haute importance, comme dans les pays proches du modèle social démocrate ou du modèle continental européen.

La flexibilisation du travail décourage l'investissement dans des actifs spécifiques à la firme comme certaines compétences spécialisées, l'engagement ou encore la loyauté. La flexibilisation de la relation d'emploi rend le salarié plus dépendant de ses possibilités individuelles d'employabilité. Si le choix doit se faire entre l'acquisition de compétences spécifiques et celle de compétences générales, l'évolution vers un marché du travail de type néolibéral pousse vers le deuxième type de compétences. Le raisonnement peut être étendu à toutes les formes d'actifs spécifiques à une relation d'emploi particulière. De plus, en présence d'« imperfections » sur le marché du travail, les firmes peuvent être amenées à financer elles-mêmes la formation générale des salariés (Acemoglu et Pischke, 1999) (8). La levée de ces « imperfections » devrait alors inciter les firmes à diminuer leur effort de formation.

(7) Shinn J. (2001), « Private Profit or Public Purpose ? Shallow Convergence on the Shareholder Model », Princeton University.

(8) Acemoglu D. et Pischke S. (1999), « The Structure of Wages and Investment in General Training », *Journal of Political Economy*, 107, pp. 539-572.

Changement institutionnel et crise systémique

Les transformations qu'ont subies la plupart des modèles de capitalisme ne peuvent pas se réduire à une simple alternative entre convergence vers un modèle unique ou maintien de spécificités immuables. Les pays proches des modèles continental et social-démocrate en particulier (mais c'est aussi le cas pour le modèle asiatique) n'ont ni convergé vers le modèle libéral ni ne sont restés inchangés face aux « réformes » d'inspiration néolibérale. En fait, la plupart des pays concernés ne sont pas dans une situation stable, ni du point de vue institutionnel, ni du point de vue politique. Les deux aspects sont liés car les institutions correspondent à des compromis sociopolitiques (Amable, 2005).

Ce qui caractérise la plupart des pays proches des modèles mentionnés est une situation de crise systémique (Amable et Palombarini, 2009) (9). Il est impossible de trouver une alliance sociopolitique stable capable de fournir un soutien politique majoritaire appuyant un ensemble de réformes structurelles cohérentes. Le conflit entre un modèle néolibéral et un modèle plus social-démocrate ne peut pas être résolu par un simple mélange des institutions de chaque modèle, comme dans la mythique flexicurité, supposée combiner flexibilité des marchés et protection sociale. Pour des raisons de complémentarité institutionnelle, ce type d'arrangement est au mieux un équilibre instable et probablement même pas un équilibre.

La question de l'évolution des modèles de capitalisme devra donc être résolue politiquement. Les événements récents laissent supposer que l'échec des tentatives de transition rapide vers un modèle néolibéral ouvre des possibilités pour tenter de recomposer des alliances sociales favorables à un autre modèle.

Bruno Amable,
CES, Université de Paris I Panthéon-Sorbonne
et CEPREMAP

(9) Amable B. et Palombarini S. (2009), « A Neorealist Approach to Institutional Change and the Diversity of Capitalism », *Socio Economic Review*, vol. 7, n° 1, pp. 123-143.

**Le capitalisme :
mutations
et diversité**
Cahiers français
n° 349

Les spécificités
nationales
du
capitalisme

62

Pour en savoir plus

Albert M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil.
Amable B. (2005), *Les cinq capitalismes*, Paris, Seuil.