

MODÈLES POLITICO-INSTITUTIONNELS ET POLITIQUE MACRO-ÉCONOMIQUE : ANALYSE COMPARÉE DE DOUZE PAYS INDUSTRIALISÉS, 1960-1988

GÉRARD BOISMENU

G. Boismenu,
« Modèles politico-institutionnels et politique macro-économique.
Analyse comparée de douze pays industrialisés, 1960-1988 »,
Études internationales, vol. 26, n° 2, juin 1995, p. 237-274.
Repris pour une bonne part dans *Problèmes économiques*,
La Documentation française, n° 2.456, 24 janvier 1996.

MODÈLES POLITICO-INSTITUTIONNELS ET POLITIQUE MACRO-ÉCONOMIQUE : ANALYSE COMPARÉE DE DOUZE PAYS INDUSTRIALISÉS, 1960-1988*

Une récente étude a permis de dégager une typologie de formes institutionnelles politico-étatiques qui ont accompagné le fordisme². À l'aide de cette typologie, nous pouvons repérer des modèles contrastés de représentation politique et de rapports entre grands acteurs collectifs, en soulignant les conditions qui rendent possibles ces modèles. Sans reprendre systématiquement la construction de cette typologie, le but de cet article est d'étudier les relations entre ces modèles d'institutionnalisation des rapports politico-étatiques et l'orientation des politiques macro-économiques (et les arbitrages qu'elles expriment) dans un certain nombre de secteurs.

Nous entendons montrer que l'on peut associer aux modèles politico-institutionnels, des arbitrages différenciés de politique macro-économique et ce, pour les deux périodes, et que s'opèrent dans certains cas des déplacements au plan des politiques macro-économiques d'une période à l'autre. En d'autres termes, les modèles politico-institutionnels – qui reposent sur des configurations des forces sociales et politiques et des systèmes de représentation des intérêts contrastés – sont accompagnés de politiques macro-économiques globalement différenciées. La relation entre des configurations d'arrangements politico-institutionnels (les modèles) et les politiques économiques mises de l'avant est étudiée pour plusieurs enjeux des politiques, sur deux moyennes périodes et en référence à douze pays. Pour ce faire,

les tests de régression, qui sont d'usage courant dans les travaux sur la question, sont retenus comme instrument de lecture. Quelques précisions sont nécessaires concernant ces dernières questions.

Cette étude, qui s'inscrit dans les travaux de politique comparée, participe aux recherches s'inspirant de la théorie de la régulation, au sens où elle tente d'illustrer l'apport des outils et de la réflexion en analyse politique comparée à la compréhension des formes institutionnelles de régulation, notamment du rapport salarial³. S'il a été possible de souligner les variables sociopolitiques sous-jacentes à la différenciation des formes institutionnelles politico-étatiques qui ont accompagné le rapport salarial fordiste⁴, il importe maintenant d'évaluer l'impact de ces formes institutionnelles sur l'intervention publique se rapportant aux conditions d'existence du rapport salarial. De plus, eu égard à l'analyse comparée, nous développons une approche qui met l'accent sur une variable dépendante qui exprime une combinatoire entre facteurs sociopolitiques et des variables indépendantes qui se conjuguent afin de rendre compte des arbitrages entre objectifs (*trade-off*) de la politique économique. En ce sens, nous allons au-delà des relations binaires entre variables réductrices et simplifiées.

Cela étant, nous retiendrons les grands arbitrages des politiques macro-économiques touchant plus particulièrement l'emploi, le salaire direct et le salaire indirect public ; c'est ainsi que nous retenons les indicateurs du chômage, de l'inflation, des salaires, des dépenses publiques, et de transferts sociaux. De plus, nous tenterons de saisir si les arbitrages ont un impact sur l'état des finances publiques ainsi que sur la croissance économique de chacune des sociétés retenues.

En référence aux grands enjeux identifiés de la politique macro-économique, ajoutons que, dans l'analyse qui suit, nous supposons que le comportement des indicateurs économiques se rapportant à ces enjeux est tributaire, au moins partiellement, d'une politique conséquente. Cette idée mérite d'être circonscrite.

En quelque sorte, du comportement des indicateurs, nous déduisons des arbitrages politiques conséquents, si bien que, par exemple, il est supposé que le plein emploi observé est la conséquence d'une politique en ce sens, et donc des arbitrages arrêtés sur la base des

systèmes de représentation politiques et de la configuration des acteurs. Il faut comprendre que nous ne suggérons pas qu'il y ait une conscience politique unifiée, mais plutôt que, à travers des modalités qui peuvent être extrêmement variables, les configurations de forces sociales et politiques et les systèmes de représentation supportent des arbitrages et des priorités qui s'inscrivent dans l'orientation de l'intervention publique. Ce faisant, nous mettrons en relation les indicateurs macro-économiques et les modèles politico-institutionnels, compris comme configurations de forces sociales et politiques et formes institutionnelles reliées au rapport salarial. Au total, il devrait être possible de définir de grandes orientations dont le rapport est plus ou moins direct avec l'état des institutions à travers lesquelles se nouent les rapports entre forces sociales et politiques⁵.

Nous nous sommes concentrés sur les pays occidentaux dont l'histoire des formations sociales est largement similaire. Douze pays, au total, ont été retenus : Canada, États-Unis, France, Italie, Grande-Bretagne, Allemagne de l'Ouest, Belgique, Pays-Bas, Norvège, Suède, Autriche et Danemark. Cet éventail apparaît suffisant pour donner corps à notre réflexion sur l'existence de configurations institutionnelles contrastées bien que s'inscrivant globalement dans le modèle de développement fordiste⁶.

Nous avons veillé, dans l'usage que nous faisons des méthodes quantitatives (des régressions simples pour l'essentiel), à ce que les pays, comme unités de référence, fassent constamment partie de l'information disponible. Cela fait que nous pourrions avoir une lecture globale se rapportant aux résultats de nos tests (section II), mais aussi, dans un deuxième temps, une lecture se rapportant à la situation des divers pays en référence aux modèles auxquels ils ont été associés (section III). Nous avons travaillé essentiellement en termes d'analyse comparée d'informations quantifiées ou dont la normalisation est facile. Dans ce domaine de nombreuses analyses comparées sont disponibles ; nous avons tenté d'en tirer parti. Cependant nous avons constitué une base de données indépendante qui, partant des sources officielles (principalement de l'OCDE), rassemble des données annuelles pour chaque pays de 1960 à 1988.

Partant de là, nous testons les principales hypothèses concernant l'impact des variables politiques (nos modèles institutionnels) sur les arbitrages macro-économiques. Ce qui nous intéresse ce sont les tendances, les éléments significatifs à moyen terme. Nos séries sont découpées en deux sous-périodes : 1960-1975, l'apogée du fordisme, et 1976-1988, la crise de ce modèle de développement. Ajoutons que la fermeture de notre période en 1988 est motivée par le fait que la classification, qui constitue notre variable dépendante, devrait sans doute être revue si on voulait franchir le cap des années 1990. La crise des systèmes de représentation politiques au cours des années 1980 pousse plus que jamais à s'interroger sur la place de l'État national comme siège d'élaboration des grands compromis et de mise en place des grandes formes de régulation. Cette question déborde cependant le cadre de notre réflexion⁷.

La démarche se découpe en trois temps inégaux. D'abord, la typologie des modèles politico-institutionnels fera l'objet d'une brève présentation, notamment à l'aide d'un tableau synthétique. Ensuite, et cela occupera la plus grande partie de l'étude, les relations entre les modèles et les enjeux de la politique macro-économique seront dégagées pour les deux périodes et situées par rapport aux résultats des principaux travaux dans le domaine. Au terme de cet exercice, nous serons en mesure de souligner les relations fortes qui existent entre les modèles et les arbitrages tels qu'ils apparaissent dans l'intervention publique. Enfin, sur la base des relations identifiées et des constats descriptifs, il sera possible de dégager un profil concernant l'orientation des politiques pour chaque modèle et de situer les différents pays associés à un modèle en fonction de ce profil.

Avant de procéder, il convient de situer cette étude en rapport aux travaux en politique comparée qui retiennent la variable politique pour comprendre l'orientation de la politique macro-économique.

NOTES SUR LES TRAVAUX ACTUELS

Les travaux comparatistes mettant l'accent sur les formes institutionnelles et leur impact sur les politiques gouvernementales fournissent

une documentation utile. On doit cependant faire trois observations les concernant.

1. Le point de départ de la relation entre une caractéristique politico-institutionnelle et un secteur de la politique économique est en général unidimensionnel, ce qui donne lieu à des oppositions pas toujours éclairantes entre les auteurs privilégiant comme variable maîtresse, parce qu'unique, tantôt le corporatisme, tantôt le parti au gouvernement ou encore le pacte social institutionnalisé⁸. En évitant les « fausses grandes réconciliations », la typologie que nous retenons permet de prendre en considération, dans sa construction, la combinatoire entre des facteurs enracinés dans le milieu du travail et dans la sphère politique. De là se démarquent quatre modèles politico-institutionnels. Ces quatre modèles permettent aussi d'échapper à une vision essentiellement linéaire qui donne des résultats probants d'abord et avant tout pour les situations polarisées (donc extrêmes). En ce cas, les situations intermédiaires deviennent gênantes, parce qu'allant à l'encontre de conclusions nettes basées sur une variable unidimensionnelle et posée en termes linéaires (le continuum). Avec notre typologie, qui définit quatre modèles politico-institutionnels, les « situations intermédiaires » sont prises pour elles-mêmes et ont un statut dans le cadre d'analyse.
2. Les études qui portent sur l'association entre une caractéristique politico-institutionnelle et les arbitrages de la politique macro-économique sont morcelées, et ce, à deux points de vue. En général, les études retiennent un seul enjeu de la politique macro-économique et, dans le meilleur des cas si l'on peut dire, un phénomène de concessions mutuelles (trade-off) entre deux enjeux. Le morcellement tient évidemment aussi, comme cela vient d'être mentionné, à la variation de la caractéristique politico-institutionnelle sur laquelle l'auteur s'appuie. Ce morcellement tient donc à la grande variation dans la désignation à la fois de la variable dépendante et de la variable indépendante, l'une et l'autre recouvrant une dimension réduite. Cette question demande des développements. Dans des situations historiquement datées, les véhicules de repré-

sentation des intérêts ont plusieurs visées et doivent composer en établissant des priorités qui sont le fruit, bien des fois, de la prise en compte des contraintes politiques et organisationnelles et de l'état des rapports de force⁹. Ces priorités, ne serait-ce parce qu'elles sont la résultante de la confrontation de positions divergentes dans des conditions déterminées, répondent moins à un objectif simple que l'on serait en mesure de réaliser, qu'à un équilibre de compromis qui intègre plusieurs dimensions. Se pose donc la question des concessions mutuelles et des arbitrages entre objectifs (trade-off) qui, tout en n'étant pas également atteints, composent un équilibre acceptable qui répond aux intérêts réalisables compte tenu des contraintes existantes. En ce sens, il est rudimentaire de poser une relation simple et univoque entre un phénomène repéré, comme par exemple le plein emploi (effet), et une cause nécessaire, à savoir (toujours à titre d'exemple) un gouvernement de gauche¹⁰. De même, il est réducteur et souvent vain de tenter de déduire une manifestation simple, nécessaire et exclusive d'un principe explicatif d'orientation des politiques publiques : un gouvernement de gauche (le corporatisme ou autre) qui engendrerait soit le plein emploi, ou l'inflation, ou des transferts imposants, ou la restriction salariale ou que sais-je encore. Les divers objectifs n'atteignant pas le même degré de réalisation, ils prennent leur sens à partir de leur mise en relation mutuelle. Il faut pouvoir tenir compte du panachage des priorités ou des équilibres de compromis qu'expriment les politiques publiques. En partant de notre typologie, nous chercherons à couvrir plusieurs types d'arbitrage, en privilégiant ceux qui sont davantage en relation avec le développement du rapport salarial et avec l'insertion de l'État dans sa régulation (le chômage, l'inflation, les dépenses publiques, les salaires, la ponction fiscale, les transferts sociaux, la croissance économique et la productivité). Ce balayage plus large permet des considérations plus circonstanciées sur la relation entre nos modèles et les grands enjeux de la politique macro-économique.

3. Il faut enfin souligner que les périodes auxquelles les travaux font référence sont disparates. On considère surtout les années 1970. Parfois on observe une période moyenne alors que d'autres fois c'est la courte période qui est utilisée pour démarquer des réactions conjoncturelles¹¹. Lorsque l'on traite d'une moyenne période, c'est souvent sur la base de la différence des indicateurs entre le début et la fin de la période. Pour notre part, ce qui nous intéresse ce sont les tendances, les éléments significatifs à moyen terme. Ne s'agissant pas d'une étude de nature conjoncturelle, il nous a été possible de découper nos séries de données en deux sous-périodes, comme nous l'avons déjà indiqué. Nous serons en mesure de traiter ces deux périodes séparément et de comparer les résultats qu'elles autorisent.

UNE TYPOLOGIE DE MODÈLES POLITICO-INSTITUTIONNELS

L'étude s'intéresse en priorité aux formes de régulation du rapport salarial. De ce fait, cette typologie va s'alimenter d'une exploration de deux sphères de pratiques institutionnalisées dans lesquelles œuvrent les grands acteurs collectifs qui se définissent en référence au milieu du travail.

La première sphère est celle des relations de travail que nous aborderons sous l'angle, dans un premier temps, des systèmes de représentation des intérêts développés dans le sillage de ce que l'on a désigné sous le terme de corporatisme (organisation des relations de travail, mode d'existence des négociations collectives) et, dans un second temps, de la place et du rôle du conflit de travail dans la distribution de la richesse. La deuxième sphère renvoie davantage à la pratique politique dans la mesure où elle est définie à partir, d'un côté, des modes d'expression de la force relative des travailleurs sur la scène sociale, mais surtout politique (poids relatif des forces sociales et politiques de gauche) et, de l'autre, des agencements et dynamiques particulières de la démocratie parlementaire (physionomie des institutions étatiques).

De là, quatre modèles politico-institutionnels sont dégagés afin de rendre compte des pratiques et dynamiques institutionnelles diversifiées

dans les sphères du travail et de la politique. Ceux-ci sont traversés par une tension bipolaire dans laquelle, d'un côté, on accorde une place stratégique à la coopération des acteurs agrégés alors que, de l'autre, le pluralisme semble devoir dominer les formes de représentation. Cette bipolarisation renvoie, d'une certaine façon, à la distinction présentée par Manin, à savoir que, d'un côté, les « clivages sociaux politiquement significatifs coïncident et se superposent » si bien que l'on s'engage dans une dynamique *de face à face* (coopération) et, de l'autre, les clivages ne coïncident pas les uns avec les autres et les groupes d'intérêt se multiplient de telle sorte que la dynamique est caractérisée par *la dispersion* (pluralisme)¹².

Les dimensions essentielles dans la constitution des physionomies (ou des types) de pratiques politico-institutionnelles sont le niveau de développement du corporatisme, l'influence des partis sociaux-démocrates sur les gouvernements, le caractère consensuel ou majoritaire des institutions démocratiques et les types de partis sociaux-démocrates. Ces quatre modèles seront qualifiés en fonction de la dominante politique qui les caractérise. Le tableau qui suit donne une information synthétique sur les caractéristiques des divers types pour chacune des ces grandes dimensions.

Ces modèles politico-institutionnels renvoient à une économie générale que l'on peut résumer de la façon suivante¹³.

Le modèle à *hégémonie social-démocrate* (modèle 4 : Suède, Norvège, Autriche) se caractérise par une très forte mobilisation des travailleurs qui s'exprime et se prolonge par la mise en place de formes corporatistes de représentation des intérêts particulièrement développées¹⁴.

Les enjeux de la distribution sont débattus d'abord sur le terrain politique. Sur ce terrain, le parti social-démocrate reçoit un appui électoral imposant et joue un rôle de premier plan au gouvernement, tout en étant hégémonique au sein de la gauche. Ce parti social-démocrate, de type « étatiste providentiel¹⁵ », s'inscrit dans une dynamique institutionnelle où la démocratie consensuelle est moyennement développée.

**Modèles politico-institutionnels
participant à la régulation du rapport salarial,
pays européens et nord-américains, 1960-1988**

		Hégémonie social- démocrate	Concertation à dominante compétitive	Pol. et intens. des conflits sociaux	Libéralisme à hégémonie centriste
Système des relations de travail	1. taux de syndicalisation	imposant	gén. moyen	faible	moyen
	2. unité organisationnelle	exceptionnelle	forte	fragmentation	fraction./ déconcentration
	3. pouvoir des confédérations	grande autorité	pouvoir réel (négociation)	fragile	de faible à nul
	4. étendue des négociations	large	assez étendue (sect./rég.)	plutôt limitée	très limitée (entreprise)
	5. centralisation des org. patr. et synd.	très forte	assez poussée	modeste	faible
	6. état gén. mobilis. des travailleurs	très forte	forte	limitée	limitée
	7. lieu de lutte princ. pour la distribution	sphère politique	inégalement le politique	lieu principal: conflit industriel	prédominance du conflit industriel
Formes et rapports politiques	8. type de démocratie (consensuelle ou majoritaire)	dém. cons. moy. dev.	dém. cons. très dev.	dém. maj. (Fr) dém. cons. (It)	dém. maj. bien établie
	9. vote de gauche	imposant	important	important, s'accroît	faible (sauf G.-B.)
	10. puissance du parti soc.-dém. au gouv.	rôle de premier plan	irrégulière (maj. ou min.)	exclu ou min. (chang. 1980)	pas acteur pol. majeur (sauf G.-B.)
	11. rel. parti soc.-dém. et mouv. synd.	coopération	coopération très variable	collaboration limitée	infl. forte du synd. sur parti
	12. position du parti soc.-dém. au sein de la gauche	hégémonique	relations compétitives	très compétitive	gauche non compétitive
	13. orient. de pol. soc.-dém.	étatisme providentiel	tempérée et pragmatique	radicalisme puis pragma.	résolument pragmatique
pays	Suède, Norvège, Autriche	Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Danemark	France, Italie	États-Unis, Canada, Grande-Bretagne	

Le modèle de *concertation à dominante compétitive* (modèle 3 : Pays-Bas, Allemagne, Belgique, Danemark) réunit des pays qui connaissent un développement important, mais plus limité, du corporatisme. La mobilisation des travailleurs est forte, mais n'est pas suivie

d'une convergence concernant la place de la sphère politique dans la distribution des revenus – la grève restant un outil non négligeable dans la moitié des cas. Au plan des institutions, ce sont des pays où généralement les formes de démocratie consensuelle sont nettement à l'avant-plan. Le parti social-démocrate, du type « pragmatique et de coalition », reçoit un appui important bien que présidant de façon irrégulière et souvent à titre minoritaire les destinées du gouvernement.

Le modèle caractérisé par une *politisation et une intensité de la conflictualité sociale* (modèle 2 : France et Italie) réunit des pays davantage influencés par le pluralisme que par la stratégie de coopération entre les acteurs, bien que l'on y retrouve un faible développement des formes corporatistes. La mobilisation des travailleurs est limitée (recrutement et fragmentation politique des organisations). Le conflit industriel reste le lieu principal de la lutte pour la distribution et les enjeux connaissent une politisation. Le parti social-démocrate, de type « socialiste latin », obtient un appui qui, particulièrement en France, peut être important et s'accroît au cours des années 1970, mais l'alternance au gouvernement est, pendant longtemps, bloquée. Pour ce qui est du fonctionnement des institutions, la démocratie majoritaire domine en France alors que pour l'Italie c'est la démocratie consensuelle.

Le modèle *libéral à hégémonie centriste* (modèle 1 : Canada, États-Unis, Grande-Bretagne) réunit une mobilisation limitée des travailleurs, qui tient d'abord à sa structure organisationnelle, et un modèle de pratiques sur la scène du travail qui est dominée par le pluralisme. Cet état des forces se prolonge sur la scène politique avec un vote de gauche très faible et une absence de poids réel de la social-démocratie (de type « travailliste libéral-démocrate ») sur la direction gouvernementale (sauf en Grande-Bretagne à certaines périodes). Les pratiques institutionnelles sont dominées par la démocratie majoritaire. Dans ce contexte, le conflit de travail est le lieu privilégié de lutte pour la distribution, bien qu'il y ait une faible politisation des conflits.

Il nous appartient maintenant de voir dans quelle mesure ces systèmes de représentation d'intérêts ont un impact sur la définition

des politiques gouvernementales dans les domaines de la politique macro-économique.

LES MODÈLES POLITICO-INSTITUTIONNELS ET L'ORIENTATION DES POLITIQUES MACRO-ÉCONOMIQUES

Partant de ces quatre modèles, nous allons tester plusieurs hypothèses se rapportant aux relations entre les modèles politico-institutionnels et l'évolution des indicateurs économiques comme illustration des arbitrages des politiques gouvernementales. Ces hypothèses sont présentes, mais de façon éparse, dans les divers travaux auxquels nous faisons référence dans leur discussion au début de chaque rubrique.

Le plein emploi comme politique

La première forme de redistribution de la richesse sociale pour les travailleurs passe par leur capacité réelle de toucher un salaire dans le cadre d'un emploi régulier. En ce sens, le plein emploi occupe une place centrale dans les préoccupations des travailleurs. Malgré les velléités plus ou moins généreuses qui se sont exprimées d'un pays à l'autre dans l'immédiat après-guerre, la place réelle de l'objectif du plein emploi a été beaucoup plus fluctuante que le laisse entendre le discours politique dominant.

La place occupée par cet objectif n'est d'ailleurs pas sans relation avec nos « modèles politico-institutionnels », au sens où les modèles caractérisés par une dynamique de coopération (modèles 4 et 3) tendent vers ou sont dans une situation de plein emploi, alors que les deux autres modèles, davantage marqués par le pluralisme, apparaissent beaucoup plus vulnérables pour ce qui est du chômage. La relation entre le chômage et ces modèles (équations 1 et 2) est, pour la première période, plutôt étroite; l'intensité de cette relation se maintient assez bien au cours de la période 1976-1988.

Il convient d'aller plus loin dans l'analyse de la distribution des pays. Notre typologie de « modèles politico-institutionnels » exprime des parallélogrammes de forces qui témoignent du plus ou moins grand poids relatif des travailleurs organisés dans la définition des orientations gouvernementales. Or, nous pouvons considérer d'autres

signes de ce poids et la stabilité de leurs relations avec le chômage¹⁶. Deux de ces signes (activité de grève et poids des partis de gauche) seront plus particulièrement examinés.

À la suite de Comwall¹⁷ (équation 3), on peut remarquer qu'il y a une relation positive étroite entre l'activité de grève et le chômage au cours de la période 1960-1975. Cela signifie qu'avec le déclin ou la réduction significative de conflits de travail – auquel est associée la mise en place de formes de négociation plus centralisées –, le plein emploi semble pouvoir s'imposer comme objectif réalisable de la politique macro-économique. Cette relation (grèves-chômage) est d'ailleurs plus forte que celle établie avec les « modèles politico-institutionnels ».

De même, il y a une relation assez nette entre le plein emploi et l'importance de la gauche sur la scène politique au cours de cette même période (équation 4). Cela permettrait de comprendre la situation de la France et de la Grande-Bretagne qui ont très peu de chômage, tout en étant inscrites dans une dynamique politique (« forte conflictualité sociale et politique » et « libérale à hégémonie centriste ») qui ne favorise pas l'épanouissement de formes dominées par la coopération. Ces deux pays affaiblissent d'ailleurs nos résultats quant à la relation entre le chômage et les « modèles politico-institutionnels ».

Ainsi, la présence de forces politiques de gauche, comme alternative politique sérieuse, encouragerait, par « contagion », une politique de plein emploi¹⁸.

Au total, en particulier parce que certains pays rattachés au « pôle du pluralisme » vivent une situation de plein emploi, les variables de l'activité de grève et du vote de gauche sont en mesure, au cours de notre première période, d'établir une forte relation avec le niveau de chômage dans les pays (équation 5). Avec la crise, la situation relative du chômage dans les pays se modifie radicalement. C'est ainsi qu'au cours de notre deuxième période le vote de gauche n'a plus de relation significative avec le niveau de chômage et, de son côté, l'association de l'activité de grève et du chômage diminue sensiblement ($r = 0,409$ contre $0,686$). L'état des « modèles politico-institutionnels » dans les pays est l'élément qui reste le plus stable dans l'interprétation politique du chômage.

Le changement de position des pays face au chômage au cours de la deuxième période est particulièrement intéressant. Les pays de « Concertation à dominante compétitive » qui, au cours des années 1960-1975, jouissaient d'une situation de plein emploi, montrent un profil radicalement différent à partir du milieu des années 1970. Sauf pour l'Allemagne, ces pays connaissent un taux de chômage aussi élevé que les pays « libéraux à hégémonie centriste » (Canada, États-Unis, Grande-Bretagne) et à « forte conflictualité sociale et politique » (France, Italie). N'eût été des pays à « hégémonie sociale-démocrate » et de l'Allemagne, la pente de la droite serait presque égale à zéro. En ce sens, seuls les pays à « hégémonie sociale-démocrate » ont maintenu et réalisé une politique de plein emploi ; l'Allemagne résiste partiellement à la montée du chômage.

C'est d'ailleurs dans les pays occupant des positions intermédiaires, quant aux systèmes de représentation des intérêts, que l'on connaît les changements les plus marqués. Les données sur la variation des taux de chômage moyens de la deuxième période par rapport à la première période illustrent très bien l'ampleur des changements qui s'opèrent (équation 6). Les pays « libéraux à hégémonie centriste » connaissent des variations plutôt limitées : étant déjà au sommet pour la première période, l'évolution est moins brutale, sauf pour la Grande-Bretagne qui avait maintenu un profil rappelant le poids de la gauche sur l'échiquier politique ; désormais, cette dimension ne semble plus avoir aucun effet sur l'état du chômage. À l'autre extrême, les pays à « hégémonie sociaux-démocrates » limitent les variations à très peu et restent près du plein emploi. La progression est abrupte pour les pays à « forte conflictualité sociale et politique » et de « concertation à dominante compétitive ». Le contraste est particulièrement prononcé pour le Danemark, les Pays-Bas et la Belgique¹⁹.

Plein emploi et/ou inflation

L'enjeu de la distribution passe par l'activité de grève, l'emploi (le chômage) et l'inflation²⁰. En déterminant la valeur réelle de la monnaie, l'inflation exerce une influence sur l'issue pratique des conflits se rapportant à la distribution des revenus. Le chômage et l'inflation auraient

une relation à la fois inverse et complémentaire. D'ailleurs, alors que, d'une façon générale au cours de l'après-Deuxième Guerre mondiale, l'activité de grève a décliné significativement, que le plein emploi a été largement diffusé, on a connu, dans l'ensemble de la période (et avec de fortes accélérations), une croissance particulièrement importante de l'inflation, du moins si on la compare avec les périodes antérieures. Il y aurait eu un déplacement du rôle de l'activité de grève, du chômage et de l'inflation dans les conflits concernant la distribution – mettant en relief celui de l'inflation.

La courbe de Phillips est censée rendre compte de l'arbitrage entre l'inflation et le chômage²¹ ; partant de là, on peut être susceptible de croire que, reporté dans une perspective comparative, cet arbitrage devrait se vivre par l'expérience d'une inflation plutôt forte dans les pays de plein emploi et, au contraire, d'une faible augmentation des prix lorsque le chômage sévit²². Or, que l'on prenne la moyenne des taux d'inflation durant les périodes 1960-1975 et 1976-1988, ou la moyenne des taux pour les années 1960 à 1988, ou encore la différence entre les taux moyens de la deuxième période et ceux de la première, il n'y a aucune relation avec le chômage qui soit significative. La plupart du temps, la pente est quasiment égale à zéro. D'ailleurs, Cornwall²³ remarque qu'en comparaison internationale, la position des pays donne à la courbe de Phillips une orientation horizontale.

Dans la foulée, les « modèles politico-institutionnels » ne semblent pas prédisposer nettement à une politique particulière à l'égard de l'inflation. En reprenant notre typologie des systèmes de représentation, il est impossible d'établir quelque relation avec le niveau moyen d'inflation dans les pays, et ce, pour nos deux périodes. La dimension politique de l'inflation doit éventuellement être cherchée ailleurs que dans les indicateurs utilisés jusqu'à maintenant.

La prise en considération de l'orientation partisane au gouvernement amène Cameron²⁴ à conclure que l'idée voulant que les gouvernements dirigés par la gauche aient connu un taux d'inflation supérieur est contredite par les faits ; même si sa tentative d'inverser la proposition reste peu convaincante dans sa portée générale, il faut retenir que les pays dirigés par la droite connaissent simultanément

chômage et inflation, malgré un discours officiel de lutte contre l'inflation qui justifie une politique favorisant le chômage.

La relation entre le chômage et l'inflation est posée avec l'« indice d'inconfort » (*misery index* ou indice d'Okun) qui est établi en cumulant, pour chaque pays, le taux de chômage et le taux d'inflation. Dans l'hypothèse où l'arbitrage inflation/chômage correspondrait à ce qui est suggéré par la courbe de Phillips, nous aurions un « indice d'inconfort » semblable aussi bien dans les pays où un chômage élevé serait compensé par une inflation restreinte, que dans ceux où le plein emploi serait accompagné d'une grande tolérance à l'égard de l'inflation. À l'opposé, si l'hypothèse de la jonction « forte inflation/fort chômage » se vérifiait, de même que la situation symétriquement inverse, les écarts entre les cas de figure se creuseraient. Or, compte tenu de l'absence de relation définie entre le chômage et l'inflation, on doit conclure que les différences dans l'« indice d'inconfort » sont d'abord redevables aux différences des taux de chômage²⁵.

Les « modèles politico-institutionnels » tendent à avoir une influence négative significative sur le niveau d'inconfort des populations, au sens où ce niveau diminue en fonction du rapprochement du pôle de la coopération (équations 7 et 8). L'influence de ces modèles est quelque peu atténuée par rapport à celle que l'on notait pour le seul chômage – en raison de la prise en compte de l'inflation –, mais elle reste notable pour la première période, ce qui se confirme au cours de la deuxième. Cela dit, notamment avec la montée sensible du chômage en Belgique, au Danemark et aux Pays-Bas après 1975, les pays de « concertation à dominante compétitive » se différencient de moins en moins des pays « libéraux à hégémonie centriste » ou à « forte conflictualité sociale et politique ». Ce sont les pays à « hégémonie sociale-démocrate » et l'Allemagne qui se signalent avec un « indice d'inconfort » qui, bien que supérieur à ce qu'il était, reste, malgré la crise, moins élevé que dans les autres pays fortement industrialisés.

Plein emploi et/ou dépenses publiques

La discussion de la relation entre le chômage et l'inflation permet de rappeler le caractère non univoque des objectifs poursuivis par les organi-

sations de représentation des intérêts rattachées aux classes sociales. On a vu que le chômage et l'inflation ne semblent pas, de façon conséquente, faire l'objet d'un marchandage par lequel le chômage aurait été associé à une faible inflation et inversement; de même, les facteurs aggravants ne semblent pas devoir se combiner : chômage et inflation élevés. Cependant, il est possible de penser à un autre ordre de « concessions mutuelles » qui suivrait les termes suivants : dans certaines conditions, la hausse du chômage serait tolérée ou acceptée là où les travailleurs ont une grande force organisationnelle, dans la mesure où il y aurait une socialisation accrue de la consommation, ce qui se traduirait par des dépenses publiques substantielles. Sur cette base, on peut établir un « indice de confort » (*happiness Index*)²⁶.

Cet indice met en relief le degré d'achèvement du plein emploi et la participation active des dépenses de l'État à l'économie. Ainsi, les pays sont mis en ordre par rapport à la variable plein emploi et à la variable dépenses publiques sur le PIB, et ce, pour nos deux périodes; l'indice représente l'ordre final qui est établi en réunissant les résultats pour les deux variables. L'indice le plus faible témoignerait d'une situation de plein emploi et d'un niveau élevé de dépenses publiques; à l'inverse, les plus gros indices exprimeraient une combinaison chômage élevé/faiblesse relative des dépenses publiques.

Il y a une relation très nette entre les « modèles politico-institutionnels » et l'« indice de confort » (équations 9 et 10); cette relation est encore plus étroite au cours de la deuxième période ($r^2 = 0,742$, contre $r^2 = 0,493$). Le contraste est tranché lorsque l'on retient les deux cas de figure extrêmes, à savoir les pays « libéraux à hégémonie centriste » et les pays à « hégémonie sociale-démocrate ». Par contre, la France est beaucoup plus près de pays de « concertation à dominante compétitive » et, à l'opposé, la Belgique, associée à la « concertation à dominante compétitive », fait assez piètre figure. D'une façon générale, plus les formes de représentation se caractérisent par la coopération, meilleure est la performance révélée par l'« indice de confort », et cette relation se raffermi avec la crise.

Pourtant, les pays de « concertation à dominante compétitive » ont dans l'ensemble connu une importante augmentation du chômage avec

la crise. Cela signifie que ces pays, qui ont fait assez mauvaise figure sur le front de l'emploi, ont été amenés à compenser la montée du chômage par un renforcement de la socialisation de la consommation et donc, par un accroissement du rôle d'intermédiation de l'État dans l'économie que ce soit par des transferts, une consommation finale accrue ou des services de tous ordres. Dans ce sens, nous remarquons qu'il y a une nette relation entre les « modèles politico-institutionnels » et les dépenses publiques totales au cours de la deuxième période (équation 11) ; de plus, c'est surtout dans les pays de « concertation à dominante compétitive » que la croissance de la part des dépenses publiques dans le PIB est la plus élevée, à savoir aux Pays-Bas, au Danemark et en Belgique. Deux des trois pays (Norvège, Autriche) à « hégémonie sociale-démocrate » enregistrent une part relative des dépenses publiques inférieure à celle des pays précédents. C'est aussi dans ces pays de « concertation à dominante compétitive » que le chômage a le plus augmenté de la première à la deuxième période (équations 12 et 6).

Le niveau des dépenses publiques après 1975 ne s'explique pas d'abord par la situation au cours de la période précédente, mais par une dynamique de compensation²⁷. Tout porte à croire que la montée du chômage dans les pays de « concertation à dominante compétitive » a été « compensée » par un engagement plus prononcé de la part de l'État ; cette proposition se confirmerait, si l'on fait abstraction de l'Allemagne qui combine une croissance modérée à la fois du chômage et des dépenses publiques²⁸. Du côté des pays à « forte conflictualité sociale et politique » ou « libéraux à hégémonie centriste », les taux de chômage ont crû d'une manière appréciable lorsqu'ils n'étaient pas déjà très hauts, comme au Canada et aux États-Unis, si bien qu'ils connaissent, comme plusieurs autres pays, un chômage considérable avec la crise. Cependant, la croissance des dépenses de l'État est restée en retrait, surtout si on met en parallèle ce mouvement avec celui des pays de « concertation à dominante compétitive ». Au cours de la deuxième période, la part relative des dépenses de l'État dans les pays de « concertation à dominante compétitive » se compare à celle des pays à « hégémonie sociale-démocrate », tels que la Norvège et

l'Autriche, à ceci près que dans ces pays on y connaît, encore après 1975, une situation se rapprochant du plein emploi.

Dans les pays « libéraux à hégémonie centriste », il y a une jonction entre taux de chômage élevé et dépenses publiques restreintes. La croissance du chômage ne se répercute pas sur les dépenses publiques par une augmentation correspondante ; on doit noter, par exemple, que la Grande-Bretagne connaît la plus forte augmentation du taux de chômage entre les deux périodes, mais que la croissance des dépenses publiques reste limitée, alors qu'au Canada, où le chômage croît modérément, la croissance des dépenses publiques est assez marquée, soit de l'ordre de ce que l'on connaît en France ou en Allemagne.

Politique de revenu et restriction salariale

Au plan des concessions mutuelles ou des équilibres de compromis, on propose bien souvent l'idée voulant que, dans le cadre du corporatisme, le mouvement syndical ait consenti à une restriction de la croissance salariale contre l'assurance du plein emploi et d'une protection sociale étendue. Dans cette section, nous allons nous intéresser à la relation entre restriction salariale et plein emploi.

Pour prendre en compte la nature des politiques de revenu menées par l'État ou avec son assentiment, il est utile de distinguer une politique consensuelle de revenu – qui passe par un processus de négociation menant à une politique à large spectre et dont la mise en vigueur s'appuie sur le concours des organisations participantes –, d'une politique autoritaire de revenu – qui a une portée limitée, mais qui est imposée unilatéralement par l'État²⁹. Cette distinction permet de caractériser les politiques de revenu dans les pays occidentaux sur une longue période (depuis les années 1950 jusqu'au tournant des années 1980) ; il faut savoir aussi tenir compte des situations qui ne se réduisent pas à l'un ou l'autre de ces deux extrêmes.

Pour ce qui est des situations nettement contrastées, on remarque que les pays à « hégémonie sociale-démocrate » (Suède, Norvège, Autriche) mènent une politique de revenu consensuelle conséquente et durable, alors que les pays « libéraux à hégémonie centriste » (Canada, États-Unis) ou à « forte conflictualité sociale et politique »

(France et Italie) ne font pas appel à ce genre de politique consensuelle. Entre les deux, les pays de « concertation à dominante compétitive » y ont recours soit fréquemment (Pays-Bas) soit occasionnellement (Danemark, Allemagne).

Il y a une nette relation entre l'intensité de la politique de revenu consensuelle et le degré de participation des socialistes au gouvernement, de même qu'avec l'importance relative de la centralisation du mouvement syndical³⁰. Ce qui correspond à la caractérisation de nos modèles à « hégémonie sociale-démocrate » et de « concertation à dominante compétitive ». À cette politique de revenu consensuelle, on a associé une politique de restriction de la croissance salariale. Tantôt on y a vu l'un des mérites du corporatisme : le plein emploi et la protection sociale développée comme contreparties d'une paix industrielle et de restrictions salariales³¹. Tantôt, se voulant critiques, d'autres y ont vu un marché de dupes et ont essayé d'atténuer la relation entre plein emploi et coût salarial pour montrer que les concessions faites n'étaient pas la source du faible chômage³². La vérification de cette association entre la politique de revenu consensuelle et la restriction salariale mérite d'être faite, car elle est loin de couler de source³³.

Nous avons estimé l'évolution générale des salaires en retenant la rémunération salariale dans les comptes nationaux des douze pays. Il s'agit d'une mesure très globale des salaires dans l'ensemble des revenus des économies nationales. Cette mesure a été dégrossie des variations du taux de salarisation dans les divers pays pour chaque année afin de ne pas imputer des mouvements aux salaires qui seraient le fait des changements de la population salariée. Nous pouvons rendre compte tout autant des niveaux d'augmentation et des changements des revenus salariaux d'une période à l'autre.

De là, il ressort que, pour les années 1960-1975, ce sont plutôt les pays « libéraux à hégémonie centriste » (à l'exception manifeste du Canada) qui ont connu la croissance des salaires réels (dans la monnaie du pays) la plus limitée, alors que les pays à « hégémonie sociale-démocrate » démontrent une croissance moyenne (équation 13). Ce sont plutôt les pays de « concertation à dominante compétitive » et à forte conflictualité sociale et politique » (avec le Canada) qui témoignent

des plus fortes hausses. Il y a une relation non linéaire assez nette, au cours de cette première période, entre la croissance des salaires réels et la typologie des « modèles politico-institutionnels ».

Cette relation non linéaire s'inverse au cours de la deuxième période (1976-1988), mais n'est plus significative (équation 14). C'est sans doute cette période qui soutient le mieux la réputation de restriction salariale attachée au corporatisme. Les pays de « concertation à dominante compétitive », qui étaient auparavant au sommet de la croissance salariale, sont ceux qui, et très nettement, démontrent la plus grande retenue. Les pays à « hégémonie sociale-démocrate » suivent avec une croissance modérée, qui est d'ailleurs comparable à la Grande-Bretagne et à la France. Ce sont les pays qui se signalent par une forte activité de grève, comme l'Italie, le Canada et les États-Unis, qui connaissent les augmentations salariales les plus importantes, compte tenu de cette période de croissance limitée des salaires.

On peut suggérer, partant de là, que les formes corporatistes plus développées – et partant, les « modèles politico-institutionnels » polarisés vers la coopération – ont favorisé une retenue dans la croissance salariale avec la crise des années 1970. Ce comportement n'est cependant pas exceptionnel, car les pays à « hégémonie sociale-démocrate » occupent une position semblable à la France et à la Grande-Bretagne. Notons que les pays « libéraux à hégémonie centriste » ont une évolution très contrastée. Pays de grande restriction au cours de la première période, la Grande-Bretagne réduit de moitié la progression des salaires réels au cours de la deuxième période alors qu'aux États-Unis le repli est plus limité. Le Canada, qui avait une position atypique de 1960 à 1975, avec une forte croissance salariale, se situe désormais au niveau des États-Unis, ce qui signifie un changement de cap plus brutal.

Globalement, les changements d'une période à l'autre sont restreints dans les pays « libéraux à hégémonie centriste » (sauf le Canada) et modérés dans les pays à « hégémonie sociale-démocrate » (ainsi qu'en France et au Canada) ; à l'opposé, l'évolution dans les pays de « concertation à dominante compétitive » est beaucoup plus contrastée (équation 15).

Ces quelques remarques apportent des éléments favorables à la proposition de Calmfors et Driffill³⁴ voulant que les systèmes de négociation industrielle très centralisés ou très décentralisés contribuent à leur manière mais davantage que ce n'est le cas pour les systèmes intermédiaires, à la restriction de la croissance salariale. Dans cette perspective, les formes développées du corporatisme n'auraient pas constitué une aliénation des intérêts pécuniaires des travailleurs qui auraient été mieux défendus par les systèmes pluralistes et très décentralisés de relation de travail.

Les transferts sociaux

Dans la foulée de la discussion sur les restrictions salariales, il est opportun de tester l'idée voulant que les restrictions salariales aient eu pour contrepartie un engagement plus poussé de l'État dans la redistribution à l'aide des multiples mécanismes de transferts aux particuliers.

Si nous retenons la mesure la plus globale de transferts sociaux compilée par l'OCDE³⁵ il ressort qu'au cours de la première période, nous assistons à une relation positive entre la croissance des salaires et l'importance relative des transferts sociaux (équation 16). Le mouvement d'ensemble (relation positive) est contraire à celui qui pouvait être attendu. Les pays « libéraux à hégémonie centriste » combinent une faible croissance des salaires (sauf pour le Canada) et des dépenses de transfert modestes, et les pays à « hégémonie sociale-démocrate » ont une croissance modérée des salaires et des dépenses de transfert (sauf pour l'Autriche pour ce dernier aspect³⁶). Les autres pays conjuguent forte croissance salariale et importance relative des transferts.

Pour la seconde période, la situation est inversée et correspond davantage au mécanisme de compensation évoqué plus haut (équation 17). Les pays « libéraux à hégémonie centriste » ont connu – dans une conjoncture qui reste globalement restrictive – la progression salariale la plus élevée, alors que les transferts sociaux sont faibles. La répartition des pays suit assez strictement la droite et souligne un engagement de l'État dans les transferts particulièrement poussé en Belgique et aux Pays-Bas. Cette relation négative entre la croissance salariale et l'importance relative des transferts sociaux à partir du milieu

des années 1970 apparaît encore plus étroite si l'on s'intéresse à la différence dans la progression salariale entre la deuxième et la première période : plus on assiste à une cassure brutale dans l'augmentation du salaire réel avec la crise, plus l'État est présent dans les transferts sociaux (équation 18).

Cela dit, revenons à la relation entre les « modèles politico-institutionnels » et les transferts aux particuliers. Pour la première période (équation 19), il se dégage une relation non linéaire qui met en évidence la grande retenue des pays « libéraux à hégémonie centriste » et, à l'opposé, un engagement financier modéré des pays à « hégémonie social-démocrate » (sauf pour l'Autriche). Les pays de « concertation à dominante compétitive » ont plus largement développé les programmes de transferts sociaux, alors que la France et l'Italie ont des positions distantes, mais généralement élevées.

La « courbe en cloche », qui témoigne d'un plus fort développement des transferts sociaux dans les pays des modèles intermédiaires – par rapport à la situation dans les pays à « hégémonie sociale-démocrate » et, à plus forte raison, dans les pays « libéraux à hégémonie centriste » –, est mieux définie si l'on considère non plus les transferts sociaux totaux, mais uniquement les transferts de sécurité et d'assistance sociales (équation 20 ; $r^2 = 0,903$). La relation non linéaire est à ce moment très forte et montre que les pays occupant une position intermédiaire pour les formes institutionnelles d'élaboration de compromis ont connu une plus grande activité de l'État-providence sous la forme de transferts.

Au cours de la deuxième période, la relation non linéaire se maintient, mais s'atténue, que l'on prenne les transferts sociaux totaux (équation 21) ou les transferts de sécurité et d'assistance sociales (équation 22 ; $r^2 = 0,654$). L'aplatissement de la courbe témoigne du fait que, malgré une augmentation du poids relatif des dépenses de transferts, il y a une convergence dans le comportement des pays à « hégémonie social-démocrate », de « Concertation à dominante compétitive » et à « forte conflictualité sociale et politique », à ceci près que la Belgique et les Pays-Bas restent décalés. Par contre, les pays « libéraux à hégémonie centriste » restent résolument en retrait

par rapport à l'investissement étatique dans la redistribution de la richesse par le biais des transferts qui s'affirme dans les autres pays.

Financement de la politique économique et finances publiques

Les « modèles politico-institutionnels » semblent avoir une incidence assez nette sur l'engagement de l'État dans la régulation sous les formes d'un interventionnisme et d'une intermédiation économique. Tout comme il était possible de suggérer qu'une politique de plein emploi soit associée à une tolérance pour l'inflation – bien que ce soit infirmé –, on peut être tenté d'associer engagement de l'État dans l'économie et endettement public. On aborde ici la dimension politique des finances publiques.

Tout comme d'autres ont pu le souligner³⁷, la croissance économique ne peut expliquer que 40 % de la variation de la ponction fiscale de 1960 à 1975, ce qui met en évidence l'importance des facteurs sociopolitiques dans l'extension de la ponction fiscale. Et précisément, l'extension de la ponction fiscale semble devoir être étroitement associée à la configuration des forces sociopolitiques telles qu'elles s'expriment dans les « modèles politico-institutionnels ». Le prélèvement fiscal sur la production intérieure est nettement rattaché aux « modèles politico-institutionnels », en ce sens que plus ils sont près du pôle de la coopération, plus la part des prélèvements fiscaux, relativement à la production intérieure, est élevée³⁸. Cette relation se resserre d'ailleurs de la première à la deuxième période (équations 23 et 24).

La ponction fiscale plus forte dans les pays caractérisés par la dynamique de la coopération n'est pas que la conséquence d'un engagement public plus important. Il n'y a pas de lien mécanique, tout au moins au cours de notre première période, entre ponction fiscale et dépenses publiques. Il est plus juste de remarquer la relation inverse entre le niveau de prélèvements fiscaux et l'importance du déficit budgétaire dans les divers pays (équation 25). En d'autres termes, la comparaison internationale montre que plus la ponction est lourde, moins les pays seront susceptibles de connaître un déficit budgétaire. Ainsi, pour la période allant jusqu'à 1975, les pays « libéraux à hégémonie centriste » et à « forte conflictualité sociale et politique », qui sont généralement

moins interventionnistes, pratiquent tantôt un déficit ou tantôt un quasi-équilibre budgétaire, alors que, sauf pour les Pays-Bas, les pays davantage engagés dans les formes de coopération exercent une ponction fiscale en mesure d'assurer à tout le moins l'équilibre, mais surtout un excédent budgétaire. Cela se confirme lorsque l'on met en relation l'importance relative des déficits budgétaires eu égard à la production intérieure avec les « modèles politico-institutionnels » (équation 26). Il ressort, toujours au cours de la première période, que là où les formes de coopération se sont le plus développées, les gouvernements ont privilégié une politique d'excédent budgétaire, alors qu'à l'inverse, les pays davantage marqués par une dynamique pluraliste ont été susceptibles de connaître un problème des finances publiques malgré un interventionnisme retenu.

Les choses se modifient au cours de la deuxième période, si bien que l'on n'est plus en mesure d'établir une signification statistique pour les deux dernières relations (équations 27 et 28). Tous les pays, sauf la Norvège, connaissent un déficit budgétaire. On peut sans doute remarquer que sept des onze pays pour lesquels nous avons recueilli des données ont un déficit qui varie entre 1,5 et 3 % de leur PIB et ce, quelle que soit l'intensité de la ponction fiscale. Ce faisant, les pays de « concertation à dominante compétitive » ou à « hégémonie sociale-démocrate » (à l'exception de la Norvège) font l'expérience de déficits qui se rapprochent de ceux des pays plus influencés par le pôle du pluralisme.

Ce constat nous rappelle la remarque de Garrett et Lange qui faisaient ressortir que, depuis le milieu des années 1970 jusqu'à la fin des années 1980, on ne pouvait pas démarquer clairement les pays dominés par la coopération ou par le pluralisme concernant leurs politiques fiscales et monétaires³⁹. Cependant, des distinctions assez nettes pouvaient être faites concernant le rôle de l'État comme acteur dans les domaines de l'emploi, de la production et de la consommation⁴⁰.

Et la croissance économique...

On doit constater de prime abord que les pays de l'OCDE se caractérisent par une tendance au rattrapage des niveaux de productivité depuis les

années 1950, un rattrapage qui ne s'explique pas d'abord par la reconstruction de l'après-Deuxième Guerre mondiale, car il se poursuit au cours des années 1960 et même avec la crise qui s'approfondit au milieu des années 1970⁴¹. On pourrait sans doute parler de la diffusion d'un paradigme industriel. Aussi, c'est dans un contexte de convergence que se pose l'influence des variables sociopolitiques. Certaines études ont cherché à étayer l'idée voulant que la force organisationnelle des travailleurs et la participation des partis de gauche au gouvernement soient des variables qui favorisent la croissance économique, et non le contraire.

Suivant les traces de Peter Lange et Geoffrey Garrett⁴², Alexander Hicks confirme qu'entre 1974 et 1980, la croissance économique est relativement élevée lorsque la force organisationnelle des syndicats et la participation des partis de gauche au gouvernement sont *simultanément* élevées⁴³. Il ajoute qu'à l'opposé la faiblesse organisationnelle du mouvement syndical associée à un gouvernement fort de centre ou de droite est aussi source de croissance économique.

Cette proposition pourrait être transposée dans nos catégories en affirmant que les formes « libérales à hégémonie centriste » ainsi que les formes à « hégémonie sociale-démocrate » supportent, de part et d'autre, une forte croissance économique. Testée sur nos deux périodes, cette proposition ne reçoit pas d'appui. La relation entre les « modèles politico-institutionnels » et la croissance du PIB, que ce soit en termes nominaux ou réels (équations 30 et 31), n'est pas statistiquement significative. Au total, en comparant la deuxième période à la première, c'est dans les pays « libéraux à hégémonie centriste » que la variation de la croissance économique a été la moins prononcée (équation 32)⁴⁴. La typologie des « modèles politico-institutionnels » ne constitue pas une variable capitale pour la croissance économique, de même que, globalement, elle n'a pas de relation significative avec la productivité (PIB/pers. occ.), quelle que soit la période retenue. Ces constats rappellent l'étude de Friedland et Sanders⁴⁵ qui, en retenant une période plus longue (1962-1980) que ce n'est le cas pour Lange et Garrett, et Hicks, arrivent à la conclusion que les taux de croissance économique des pays ne semblent pas influencés par l'état de la distribution du pouvoir politique que ce soit au gouvernement ou sur le marché du travail.

Par ailleurs, pour Friedland et Sanders, les transferts sociaux aux familles seraient positivement reliés à la croissance économique, alors que les dépenses de consommation finale et les dépenses militaires auraient l'effet inverse. En ce qui nous concerne, les transferts sociaux sur le PIB n'ont pas de liens significatifs avec la croissance, si ce n'est que de façon négative avec la croissance réelle au cours de la deuxième période (équations 33 et 34). Cela nous amène à constater cependant que les transferts sociaux versés par les États ont une nette relation positive significative sur la croissance de la productivité au cours de la première période (équation 35) et une faible relation négative (non significative) pour la deuxième.

Partant de là, les pays qui sont mis en relief, au cours de la première période, ce sont, en priorité, les pays de « concertation à dominante compétitive » (à noter que nous n'avons pas les données sur les transferts pour le Danemark au cours de cette période), un pays à « forte conflictualité sociale et politique » (la France) et un à « hégémonie sociale-démocrate » (l'Autriche). Il reste qu'au total on ne peut dégager une coïncidence entre la croissance de la productivité du travail et la typologie des « modèles politico-institutionnels » au cours de la première période (équations 36 et 37). Cela se confirme dans la période qui suit⁴⁶, alors que l'on assiste à un resserrement prononcé des écarts dans la croissance de la productivité.

Remarques d'ensemble

La discussion des diverses hypothèses montre que les configurations différenciées de rapports entre les forces sociales et politiques – et que nous avons identifié par des modèles politico-institutionnels – ont une incidence sur l'orientation des politiques macro-économiques. Cette incidence se manifeste, en particulier, par les agencements de priorités et les arbitrages qui président à la définition de l'intervention publique. Nous avons saisi cette incidence à travers le comportement des grands indicateurs macro-économiques qui témoignent surtout des conditions d'existence de la population travaillante.

D'une façon générale, certaines relations sont ressorties avec plus de relief et ont mis en évidence la pertinence des systèmes de repré-

sentation, distingués en quatre grands modèles, pour l'analyse des politiques gouvernementales. Si nous reprenons les résultats concernant les diverses variables indépendantes, des constats s'imposent.

1. Les pratiques axées sur la coopération sont associées au plein emploi et cette association s'accroît au cours de notre deuxième période. Il faut remarquer cependant qu'au cours de cette dernière période, seuls les pays à « hégémonie sociale-démocrate » maintiennent cette relation. Par contre, il a été impossible d'établir une relation entre les « modèles politico-institutionnels » et le niveau d'inflation. De ce fait, les modèles polarisés vers la coopération sont inversement liés au niveau d'inconfort des populations (indice composé : chômage et inflation) ; mais là encore, au cours de la période de crise, certains pays de « concertation à dominante compétitive » (Pays-Bas et Belgique) suivent une trajectoire semblable à celle des pays davantage polarisés vers le pluralisme.
2. Dans une perspective de « concessions mutuelles » (*trade-off*), la hausse du chômage a pu avoir en contrepartie une croissance significative des dépenses publiques. Ce genre d'arbitrage (indice de confort : plein emploi et dépenses publiques) a été surtout le fait des pays caractérisés par une « concertation à dominante compétitive » ou par une « hégémonie social-démocrate », et cette relation est encore plus étroite à partir du milieu des années 1970. Cela est d'autant plus important pour les pays de « concertation à dominante compétitive » qui (sauf pour l'Allemagne) connaissent une hausse importante du chômage accompagnée d'un engagement prononcé de l'État dans le sens de la socialisation de la consommation.
3. La relation entre les « modèles politico-institutionnels » et une politique (institutionnalisée ou de fait) de restriction salariale est relativement complexe et est nettement modulée par le changement de période. Il y a une relation non linéaire assez nette entre la croissance du salaire réel et la typologie des « modèles politico-institutionnels » au cours de la première période, qui fait en sorte que la croissance des salaires est plus forte dans les

pays à « forte conflictualité sociale et politique » et de « concertation à dominante compétitive ». Par ailleurs, la restriction salariale serait plus forte dans les pays « libéraux à hégémonie centriste » que dans les pays à « hégémonie sociale-démocrate ». Au cours de la deuxième période, bien que l'on ne puisse établir une relation statistiquement valable, on remarque que les plus fortes restrictions salariales se manifestent dans les pays de « concertation à dominante compétitive » qui avaient eu précédemment un comportement inverse. Au total, les pays à « hégémonie sociale-démocrate » suivent, comparativement, un cours modéré dans les deux périodes, alors que pour les pays « libéraux à hégémonie centriste » la croissance est d'abord faible, puis, compte tenu du contexte, plutôt forte.

4. La relation entre les « modèles politico-institutionnels » et l'importance des transferts sociaux est non linéaire, surtout si on se limite aux transferts d'assurance et d'assistance sociales. Ce sont les pays des modèles intermédiaires (« forte conflictualité sociale et politique » et « concertation à dominante compétitive ») qui ont des niveaux d'engagement dans ces mécanismes plus élevés. Les pays à « hégémonie sociale-démocrate » ont un engagement financier relativement modéré, alors que les pays « libéraux à hégémonie centriste » sont nettement en retrait. Cette relation se maintient au cours de la deuxième période, mais il faut souligner une convergence dans le comportement de la plupart des pays (sauf pour la Belgique et les Pays-Bas) polarisés par la dynamique de la coopération. Il faut de nouveau insister sur la position de retrait des pays libéraux à « hégémonie centriste » pour ces mécanismes de redistribution.
5. Pour ce qui est des finances publiques, on note qu'il y a une relation étroite entre les « modèles politico-institutionnels » et le niveau des prélèvements fiscaux. Par contre, il y a une relation inverse entre ces derniers et l'importance du déficit budgétaire dans les divers pays. Cela signifie que les pays polarisés par la coopération ont recours à une ponction fiscale en mesure d'assurer l'équilibre budgétaire, sinon un excédent. À l'opposé, les pays qui se caractérisent par une polarisation vers le pluralisme

ont été susceptibles d'avoir un problème de finances publiques malgré un interventionnisme étatique relativement limité. Cette image d'ensemble qui ressort de la première période se brouille par la suite, si bien que l'on n'est plus en mesure de dégager de relations sur ce sujet. L'importance relative des déficits gouvernementaux est largement similaire pour plusieurs pays de notre échantillon.

6. On doit considérer que la typologie des « modèles politico-institutionnels » ne semble entretenir aucune relation significative avec la croissance économique ou avec la croissance de la productivité. Pour cette dernière variable, ce serait les transferts sociaux qui auraient une importance notable, mais pour la première période seulement.

En somme, reliés aux modèles politico-institutionnels se dégage une série d'arbitrages qui contribuent à définir les conditions d'existence et de développement du rapport salarial, du moins pour ce qui est de sa régulation par une intervention publique. Afin d'aller plus loin dans ce repérage des formes institutionnelles de régulation du rapport salarial et des trajectoires différenciées qu'elles supposent, nous allons reprendre nos résultats et les divers constats empiriques qui ont pu être faits pour tracer une physionomie d'ensemble des modèles et des arbitrages qui leur sont associés.

PRINCIPAUX ARBITRAGES PAR MODÈLES POLITICO-INSTITUTIONNELS

Selon les quatre « modèles politico-institutionnels », nous pouvons distinguer l'orientation privilégiée des politiques macro-économiques tout en indiquant la position occupée par les pays pour chaque enjeu. C'est ainsi que nous reprenons de façon systématique chacun de nos modèles pour faire une lecture de nos résultats, soit les relations statistiquement établies et les éléments descriptifs concernant chaque pays.

Les pays à hégémonie sociale-démocrate

Les pays à hégémonie sociale-démocrate (Autriche, Norvège, Suède) ont réussi à réaliser le plein emploi d'une façon ininterrompue au cours de nos deux périodes. Le très faible chômage connaît, en effet, fort peu de variations après le milieu des années 1970. Cette situation de l'emploi n'a pas été atteinte au prix d'une grande tolérance pour la montée des prix. L'inflation est modérée au cours de la première période, elle suit le mouvement général à la hausse au cours de la deuxième, sauf pour l'Autriche qui, avec une inflation stable au cours des deux périodes, affiche l'un des taux les plus bas après 1975. Cela fait en sorte que l'« indice d'inconfort » est généralement parmi les plus faibles. De plus, le plein emploi, doublé d'un volume de dépenses publiques imposant, permet à ces pays d'avoir l'un des meilleurs « indices de confort », ce qui se renforce avec la crise.

La politique de revenu consensuelle est nettement affirmée et réalisée, à peu de choses près, de façon continue. Cela ne signifie pas qu'il y ait harmonisation des intérêts : le recours à la grève est là pour le rappeler. Sur la base de la comparaison internationale, la contrepartie de cette politique ne semble pas avoir été l'acceptation d'une restriction salariale particulièrement rigoureuse. En fait, la croissance des salaires est comparativement moyenne au cours de la première période et, après 1975 – dans un contexte général de croissance limitée des salaires –, le taux de croissance peut être caractérisé de modéré. D'une période à l'autre, l'écart entre les taux de progression du salaire est réel, sans que pour autant l'on assiste à un changement de cap radical.

On connaît l'engagement de ces États dans une protection sociale basée sur les principes d'universalité et de solidarité. Pour autant, jumelée à une situation de plein emploi et à une politique active à l'égard de l'emploi, l'État-providence témoigne, au cours de la première période, d'une certaine retenue pour ce qui est de la valeur relative des transferts sociaux destinés aux individus. L'Autriche se distingue, à cause de l'importance des retraites aux employés de l'État, mais lorsqu'on élimine cette dimension en ne retenant que les prestations de sécurité et d'assistance sociales, il y a, au contraire, identité de comportement. Avec la deuxième moitié des années 1970,

l'ensemble des pays répond à la crise par un engagement accru sur ce plan. Les pays à « hégémonie sociale-démocrate » ne sont pas à l'écart de ce mouvement. D'ailleurs, il est remarquable qu'au cours de la deuxième période, nous assistions à une convergence tendancielle des pays à « hégémonie sociale-démocrate », des pays de « Concertation à dominante compétitive » et des pays à « forte conflictualité sociale et politique » pour ce qui est du poids relatif des transferts sociaux par rapport à la production intérieure.

Pour ces pays où l'« économie publique » est la plus développée, il peut sembler tout simplement conséquent qu'ils exercent parmi les plus lourdes ponctions fiscales. Mais il n'y a pas de lien mécanique entre dépenses publiques et ponction fiscale. Le poids de cette dernière est ici le reflet d'une politique budgétaire qui, au cours de la première période, vise l'excédent budgétaire. Après 1975, cette politique ne pourra être maintenue qu'en Norvège (avec sa rente pétrolière), alors que la Suède, en exerçant la plus lourde ponction fiscale, connaîtra un déficit contenu, et que l'Autriche acceptera un déficit de près de 3 % du PIB en augmentant de façon moins radicale sa ponction fiscale.

On ne peut établir une relation déterminée entre les « modèles politico-institutionnels » et la croissance économique pour l'ensemble des pays. La lecture descriptive des données permet de voir que le taux de croissance économique dans les pays à « hégémonie social-démocrate » est moyen au cours de la première période et plutôt faible pour la deuxième, sauf en Norvège (pour cette dernière période). Il ressort aussi que c'est dans ces pays que l'écart entre les taux de croissance économique de la première et de la deuxième période est le plus prononcé. Ajoutons que la Norvège et la Suède affichent un taux de croissance de la productivité du travail assez faible au cours de la première période, alors que l'Autriche se situe au sommet. Dans la deuxième période, les différences entre l'ensemble des pays s'atténuent, si bien que les pays à « hégémonie sociale-démocrate » se situent désormais dans la moyenne. Dans l'ensemble, l'importance relative des transferts sociaux semble devoir exercer une influence favorable sur la croissance de la productivité au cours de la première période, influence qui s'efface au cours de la deuxième période. Là encore, ces pays qui, sauf pour l'Autriche, gardent un niveau de dépenses

modéré dans ce domaine se signalent par un taux de croissance de la productivité du travail assez modeste.

Les pays de concertation à dominante compétitive

Les pays de *concertation à dominante compétitive* partagent avec les pays précédents une situation de plein emploi au cours de la première période; contrairement à ces derniers, c'est une situation qui ne dure pas : le taux de chômage est en pleine croissance après 1975. Sauf pour l'Allemagne, il atteint des niveaux comparables à ce que l'on connaît dans les pays « libéraux à hégémonie centriste » et à « forte conflictualité sociale et politique ». Sur le front du chômage, ce sont les pays de ce système de représentation des intérêts qui subissent les changements les plus marqués de la première à la deuxième période. Cela fait en sorte qu'alors qu'ils avaient un « indice d'inconfort » relativement bas au cours de la première période, après 1975, cet indice, sauf pour l'Allemagne, se compare à celui de la France et des pays « libéraux à hégémonie centriste ». Les changements que l'on enregistre sur le marché du travail se doublent d'un phénomène de compensation qui se manifeste par un engagement accru de l'État dans l'économie. On assiste à une forte croissance de la part relative des dépenses publiques totales (mis à part l'Allemagne qui est partiellement épargnée par la forte augmentation du chômage) au cours de la deuxième période. Si bien que ce groupe de pays est le deuxième mieux situé en fonction de l'« indice de confort ».

L'usage de la politique de revenu consensuelle n'est pas aussi systématique que dans les pays du groupe précédent. Cette politique est cependant menée de façon fréquente ou occasionnelle. Là encore, pour les salaires, c'est une évolution contrastée qui se dégage. Au cours de la première période, les salaires réels connaissent une forte croissance; par la suite, on est plutôt en présence de la plus importante restriction salariale, par comparaison avec la situation des autres pays. Ce contraste se manifeste par les écarts les plus prononcés entre la variation des salaires pratiqués au cours de la première période et de la deuxième. Il y a donc eu un changement de cap radical de la politique salariale.

Dans ces pays se met en place un État-providence qui manifeste un engagement soutenu dans les prestations de sécurité du revenu.

L'expansion des transferts est là pour en témoigner. En ce sens, la forte croissance des salaires au cours de la première période s'accompagne d'une expansion des transferts sociaux; dans ces pays, l'importance relative des transferts est parmi la plus considérable, surtout si on ne retient que la sécurité et l'assistance sociales. La cassure dans la croissance des salaires réels après 1975 est relayée, en partie, par la poursuite des mécanismes de soutien de revenu; ce phénomène de compensation est nettement plus caractérisé pour les Pays-Bas et la Belgique; l'Allemagne et le Danemark se contentent d'un investissement moyen dans les transferts, se situant dans une position comparable à celle des pays à « hégémonie sociale-démocrate » et des pays qui se caractérisent par « une politisation et une intensité de la conflictualité sociale » (la France et l'Italie). En fait, il y a une réduction sensible des différences concernant l'implication financière des transferts de l'ensemble des pays, mis à part les pays de type « libéral à hégémonie centriste ». Les pays de « concertation à dominante compétitive », dont les dépenses publiques sont relativement élevées – arrivant sur ce point derrière les pays sociaux-démocrates –, mènent une politique budgétaire qui est conséquente, en ce sens que le poids relatif de la ponction fiscale est à la mesure de l'intervention publique. La politique budgétaire vise manifestement l'équilibre, voire l'excédent budgétaire, sauf pour les Pays-Bas qui tolèrent les déficits avant même les années de crise : la ponction fiscale y est importante, mais insuffisante. Avec la deuxième moitié des années 1970, ces pays, mis à part l'Allemagne, continuent de mener une politique fiscale qui draine une part substantielle du surplus économique. Cela n'empêche pas de connaître des déficits qui restent contenus, sauf de nouveau pour les Pays-Bas, où le déficit budgétaire est en moyenne de près de 5 % du PIB. De tous les pays de l'échantillon, seule l'Italie connaîtra une situation plus difficile, mais là, avec un écart considérable.

Ces pays connaissent, dans la première période, une croissance économique qui se situe dans la moyenne, assez près de ce que l'on retrouve dans les pays à « hégémonie social-démocrate ». Dans la deuxième période, le niveau de croissance est assez faible; là encore on suit la pente qui est celle des pays sociaux-démocrates (sauf la Norvège). L'écart dans les taux de croissance économique entre les

deux périodes est assez prononcé. On sait que les transferts sociaux ont de la première période à la deuxième une incidence différente sur la croissance économique : dans un premier temps, elle accompagne positivement la croissance, dans un deuxième temps, elle la dessert nettement. Or, l'importance relative des transferts sociaux dans les pays de « concertation à dominante compétitive » semble jouer tout à fait dans cette direction. Tout autant, l'influence favorable des transferts sur la croissance de la productivité du travail s'exprime, en première période, par un niveau assez élevé de productivité. En deuxième période, cette relation est nulle, à toutes fins utiles, et ces pays se situent dans la bonne moyenne concernant le taux de croissance de la productivité.

Si on opte pour une lecture basée sur la mobilité des trajectoires des pays – en insistant sur la dimension dynamique du parcours des pays surtout dans la deuxième période –, on peut dégager une tendance à la différenciation des trajectoires pour les pays de « Concertation à dominante compétitive ». En effet, l'Allemagne, depuis le milieu des années 1970, semble se distancer de pays comme les Pays-Bas et la Belgique et emprunter une voie qui l'apparente, sans s'y confondre, à celle des pays à « hégémonie sociale-démocrate ».

Les pays caractérisés par une politisation et une intensité de la conflictualité sociale

Les pays de *politisation et intensité de la conflictualité sociale* (France et Italie) sont, à plusieurs égards, dissemblables sur le plan macro-économique. Par exemple, il y a un écart important des taux de chômage au cours de la première période. Alors que la France connaît une situation près du plein emploi, l'Italie a le troisième taux moyen de chômage le plus élevé. Cet écart se résorbe après 1975 et les taux de chômage haussent et se situent à des niveaux comparables à la plupart des pays autres que ceux à « hégémonie sociale-démocrate ». Les positions contrastées des deux pays réapparaissent pour l'« indice d'inconfort » : alors que cet indice est à un niveau comparativement moyen pour la France, il est sans conteste le plus élevé d'entre tous pour l'Italie, conséquence d'une inflation non contrôlée, quelle que soit la période. Avec un chômage assez limité et un

niveau de dépenses publiques relativement élevé, l'« indice de confort » en France est avantageusement comparable aux pays à « hégémonie sociale-démocrate » ou de « concertation à dominante compétitive ». Par opposition, l'Italie a le troisième plus mauvais indice et montre une parenté très nette avec les pays « libéraux à hégémonie centriste ». Cette distance entre les deux pays se réduit très nettement avec la crise, si bien que l'un et l'autre sont polarisés vers les pays « libéraux à hégémonie centriste ». Ce mouvement est le fruit à la fois de l'évolution du chômage et du niveau de dépenses publiques. Le phénomène de compensation à la croissance du chômage aurait joué de façon modeste ici par rapport à ce que l'on retrouvait dans les pays de « Concertation à dominante compétitive ».

Dans les deux pays, la politique de revenu consensuelle n'a pas véritablement de prise. La croissance des salaires réels y est parmi la plus élevée au cours de la première période. L'évolution dans la crise est cependant contrastée, car, dans un contexte de restrictions assez fortes, l'Italie conserve le niveau le plus élevé de croissance salariale alors que la France se situe dans la moyenne, à un niveau comparable notamment aux pays à « hégémonie sociale-démocrate ». Malgré cette différence, dans l'un et l'autre pays, l'écart de la croissance des salaires réels entre les deux périodes est assez important, pas autant que dans les pays de « concertation à dominante compétitive », mais au moins autant que dans les pays à « hégémonie social-démocrate ».

Au cours de la première période, la croissance des salaires est assez forte et les transferts sociaux atteignent un très fort niveau, en France en particulier. La situation italienne est en retrait. Après 1975, il y a une convergence de la situation des deux pays pour les transferts, une convergence, pour ce qui est du niveau des dépenses, qui touche une partie des pays de « concertation à dominante compétitive » et les pays à « hégémonie sociale-démocrate ».

La politique fiscale et budgétaire des deux pays suit des orientations opposées. Alors que l'Italie exerce la ponction fiscale la plus légère, son gouvernement encaisse le déficit moyen le plus élevé, et ce, de très loin. La France procède à une ponction fiscale qui n'est certainement pas parmi les plus lourdes, mais qui est en mesure d'atteindre

l'équilibre budgétaire, pour la première période à tout le moins. Par la suite, le gouvernement relève très nettement les prélèvements de telle manière que si on connaît un déficit, il reste parmi les mieux retenus avec la Suède. Au contraire, l'Italie sombre dans les profondeurs avec, en moyenne annuelle, un déficit budgétaire par rapport à la production qui double l'état du déficit du pays le plus près (les Pays-Bas) ; concurremment, son niveau de ponction fiscale reste l'un des plus bas.

Sur le plan de la croissance économique, il y a malgré tout une grande similitude. Après le Canada, ce sont les deux pays où la croissance économique réelle moyenne est la plus élevée de 1960 à 1975. Par la suite, elle fléchit passablement en France, mais l'Italie, malgré un glissement inévitable pour la période, se maintient dans le groupe de tête avec le Canada et les États-Unis. L'écart des niveaux moyens de croissance entre les deux périodes est comparable à ce que l'on connaît dans la vaste majorité des pays ; c'est la situation initiale favorable qui permet de garder un bon niveau de croissance économique après 1975. De même, peut-on rappeler la grande retenue démontrée par l'Italie pour ce qui est de l'expansion des transferts sociaux même si on assiste à une croissance significative du chômage ; or, on sait qu'avec la crise les transferts ont une relation négative avec la croissance économique. Il n'en reste pas moins que l'incidence que peuvent avoir les transferts sociaux sur la croissance de la productivité du travail est différente : la France se situant au sommet pour les deux variables, alors que le niveau de croissance de la productivité est nettement supérieur en Italie à celui qui serait attendu, compte tenu de l'importance des transferts au cours de la première période. En ce sens, la France et l'Italie se rejoignent comme étant deux des trois pays ayant la plus forte croissance moyenne de la productivité au cours de la première période et en se situant au sommet sur ce plan pour la deuxième période, malgré un resserrement des écarts entre l'ensemble des pays.

Dans l'ensemble, il faut noter que, vu sous l'angle des grands indicateurs macro-économiques, le modèle de « politisation et intensité de la conflictualité sociale » est celui qui est le plus fragile dans la mesure où l'on enregistre de nombreuses dissemblances dans la première comme dans la deuxième période. Le manque de similarité

dans les grands arbitrages macro-économiques mériterait ultérieurement une étude plus attentive, mais, dès à présent, ce constat met en relief la plus grande solidité des autres modèles et, particulièrement, des modèles excentriques qui traversent avec une certaine constance les deux périodes considérées.

Les pays de type libéral à hégémonie centriste

Les pays *d'orientation libérale à hégémonie centriste* (Canada, États-Unis, Grande-Bretagne) mènent une politique qui fait bon ménage avec le chômage. Dès la première période, les taux de chômage moyens sont comparativement très élevés, sauf en Grande-Bretagne ; il faut peut-être y voir l'influence encore palpable du poids politique des travaillistes sur la direction des affaires. Cette différence se résorbe au cours de la période qui suit ; l'ensemble des pays, sauf les pays à « hégémonie sociale-démocrate », enregistrent une « performance » comparable avec la crise. Parce que dans deux de ces pays le plein emploi est un objectif déjà bien lointain au cours des années 1960 jusqu'à la crise, l'après 1975 ne sera pas caractérisé par un mouvement brusque. À part les pays à « hégémonie sociale-démocrate » qui maintiennent le plein emploi, c'est au Canada et aux États-Unis que la croissance du taux de chômage moyen est la moins marquée, tout simplement parce que le niveau déjà atteint était particulièrement élevé. Le changement est toutefois assez marqué en Grande-Bretagne.

Parce que ce chômage élevé n'est pas « compensé » par une lutte efficace contre l'inflation, l'« indice d'inconfort » est particulièrement haut dans la première période et il reste comparativement élevé par la suite. Pour ce qui est de l'« indice de confort », on a un profil qui est tout à l'opposé des pays à « hégémonie sociale-démocrate » ; les positions se démarquent de façon encore plus nette avec la crise. On ne peut certes pas parler d'un phénomène de compensation venant de l'expansion de l'engagement public dans l'économie. Déjà il n'y avait pas un tel phénomène dans la première période et il ne prend pas forme dans la deuxième. Il y a donc une jonction entre la retenue dans les dépenses publiques et un chômage très important.

La politique de revenu consensuelle n'a aucune prise au Canada et aux États-Unis, et elle a été menée de façon occasionnelle et infructueuse en Grande-Bretagne. Or, aux États-Unis et en Grande-Bretagne, on pratique de façon décentralisée les restrictions salariales les plus rigoureuses au cours de la première période. Les salaires réels y croissent nettement moins que dans les pays à « hégémonie sociale-démocrate », par exemple, pays qui sont pourtant réputés pratiquer une restriction concertée. Le Canada fait cavalier seul et se signale par une activité de grève intense et par une radicalisation des conflits : le Canada rattrape les États-Unis au plan salarial et en vient à une parité. Paradoxalement, en apparence, la progression salariale au Canada et aux États-Unis atteint l'un des niveaux les plus élevés après 1975. En Grande-Bretagne, on applique une rigueur moyenne. Au total, ce sont dans ces pays que l'on connaît les changements les moins brutaux concernant la progression salariale d'une période à l'autre.

Ces pays se signalent par une extrême retenue dans l'importance relative des transferts sociaux qui sont consentis. Cette retenue prend du relief lorsque l'on a en mémoire les taux de chômage qui sévissent. C'est ainsi que, de façon continue, la part des transferts est sensiblement la même dans nos trois pays et que cette situation se démarque nettement des autres pays. Sauf pour le Canada, les transferts sociaux limités se combinent à une croissance salariale restreinte au cours de la première période, alors que, pour la deuxième période, malgré la crise, les transferts sociaux connaissent une extension extrêmement contrôlée, ce qui, bizarrement, trouve sa contrepartie dans une croissance salariale qui connaît un glissement, mais sans cassure ou mouvement abrupt.

La retenue dans l'intervention de l'État trouve sa contrepartie dans une grande réserve concernant la ponction fiscale. Avec l'Italie, le Canada et les États-Unis forment le trio qui limite le plus le poids relatif de cette ponction. Au cours de la première période, la Grande-Bretagne a un niveau moyen de ponction fiscale, alors que la distance qui la sépare des deux autres pays du même type se rétrécit après 1975. Si bien que, dès la première période, les trois pays connaissent, en moyenne, un déficit, très faible pour le Canada, mais qui va jusqu'à 1,2 % du PIB pour la Grande-Bretagne. La politique budgétaire

en est une au mieux d'équilibre budgétaire, mais surtout de déficit limité. La plupart des autres pays, nous l'avons vu, fonctionnent à l'équilibre, mais surtout à l'excédent. Après 1975, le poids relatif du déficit s'accroît de façon significative. L'état du déficit antérieur n'est pas garant des niveaux atteints dans la seconde période. C'est ainsi que le Canada, qui avait un léger déficit moyen, par rapport au PIB, est celui qui a le déficit le plus élevé des trois pays alors que la Grande-Bretagne voit son déficit augmenter de façon contenue. La situation du déficit pour ces pays « libéraux à hégémonie centriste » n'est pas singulière, dans la mesure où la plupart des pays, qui avaient eu une politique budgétaire différente dans un premier temps, sont dans une situation qui est dans l'ensemble comparable après 1975.

Alors que, dans la première période, le Canada enregistre le taux de croissance économique réelle le plus élevé, les deux autres pays connaissent le plus bas taux de tous les pays sélectionnés. Par après, même si la Grande-Bretagne reste un peu en retrait, les pays « libéraux à hégémonie centriste » ont un taux de croissance supérieur à la plupart des pays. Il y a, en ce sens, un changement assez prononcé entre les deux périodes. Les transferts sociaux semblent avoir joué d'abord favorablement, puis défavorablement sur la croissance économique ; or, étant associés à des transferts sociaux modestes, les pays « libéraux à hégémonie centriste » se situent tantôt assez mal, tantôt de façon enviable par rapport à la croissance. Ce qui est clair, c'est que, les transferts sociaux étant liés positivement à la croissance de la productivité au cours de la première période, les pays « libéraux à hégémonie centriste » enregistrent les plus mauvaises performances concernant la croissance de la productivité du travail de 1960 à 1975. La situation est un peu moins typique après 1975 : il y a, en effet, une grande convergence sur le taux de croissance de la productivité du travail de 1976 à 1988.

CONCLUSION

En somme, les modèles politico-institutionnels constituent une très utile clé de lecture pour la compréhension de la politique macro-économique, du moins pour la période désignée. Des relations significatives ont été

dégagées entre les quatre modèles et les grands arbitrages de cette politique. D'une façon générale, on peut affirmer que les diverses configurations des forces sociales et politiques, de même que le déploiement des formes institutionnelles qui leur sont caractéristiques, sous-tendent de façon durable des hiérarchisations d'intérêts qui sont significativement distinctes.

Une caractérisation de chaque modèle à l'égard des enjeux présents dans la politique macro-économique a été établie. Descriptivement, il y a une correspondance entre les modèles politico-institutionnels et une physionomie des politiques macro-économiques concernant l'emploi, le salaire direct et le salaire indirect.

De plus, cette hiérarchisation d'intérêts gagne en intelligibilité lorsque l'on met l'accent sur les équilibres de compromis et les concessions mutuelles entre différents objectifs. La prise en compte de plusieurs enjeux de la politique macro-économique est une condition nécessaire pour témoigner des *trade-off* cristallisés dans l'orientation de l'intervention publique à l'égard du rapport salarial.

Même si les enjeux étudiés sont de première importance pour traiter du rapport salarial, ils ne sauraient couvrir tout le champ ; des dimensions plus qualitatives ou de nature juridique des politiques dans les relations de travail doivent être prises en considération pour avoir une vue globale sur la régulation du rapport salarial. À ce jour, les travaux s'inspirant de la théorie de la régulation (cités au début de cet article) s'étaient davantage intéressés à ces aspects, en laissant dans l'ombre ceux considérés dans notre étude. Loin d'être exclusives, ces démarches contribuent à cerner différemment le rôle de l'intervention publique dans la régulation du rapport salarial.

Il faut remarquer que les distinctions, faites en référence à la typologie des modèles, ne pourraient aller au-delà des limites temporelles retenues, mais on peut croire que l'étude d'une période ultérieure permettrait, dans des conditions renouvelées, à la fois de mettre en relief une diversité de trajectoires et de souligner le rôle des dimensions sociales et politiques dans la production des politiques macro-économiques.

Rappelons que, si les modèles avaient une certaine constance dans le profil des politiques privilégiées, il n'y avait pas pour autant stabilité

dans les choix politiques d'une période à l'autre. Cette variation dans les arbitrages est apparue avec la comparaison des deux périodes et s'est exprimée avec beaucoup de netteté pour le modèle de « concertation à dominante compétitive ».

On ne peut passer sous silence la « mauvaise performance » du modèle à « forte conflictualité sociale et politique », alors que des similitudes politico-institutionnelles plaident pour la réunion des deux pays concernés. Peut-être faudrait-il revoir cette spécification, mais, sous le seul angle des indicateurs macro-économiques, il n'est pas apparu très clairement avec quel autre profil, il eût été possible d'associer l'un ou l'autre de ces pays. Il faut y voir là les limites de l'exercice, tout autant que l'intérêt des résultats obtenus pour les autres modèles.

ANNEXE

Équations citées

- (1) y (Ch 60-75) = 4,996 - 0,955 x (Corp); $r^2 = 0,508$; F-test: 10,316;
t-Value: 3,212
- (2) y (Ch 76-88) = 10,957 - 1,63 x (Corp); $r^2 = 0,478$; F-test: 9,163;
t-Value: 3,027
- (3) y (Ch 60-75) = - 0,211 + 1,619 x (Gr. log 60-75); $r^2 = 0,686$;
F-test: 2,837; t-Value: 4,675
- (4) y (Ch 60-75) = 5,426 - 0,078 x (Votes G 60-75); $r^2 = 0,571$;
F-test: 13,298; t-Value: 3,647
- (5) y (Chô 60-75) = 2,222 + 1,156 x (Grève log 60-75) - 0,044 x_2
(Vote G 60-75); $r^2 = 0,815$
(3,448) (2,507) F-test: 19,83
- (6) Régression polynomiale (courbe en cloche):
 y (Diff. [Chô 76-88] - [Chô 60-75]) = -2,659 + 8,134 x (Corp).
- 1,786 x_2 (Corp); $r^2 = 0,658$;
F-test: 8,675 (3,486) (3,837)
- (7) y (ind. inconf. 60-75) = 10,35 - 0,965 x (Corp); $r^2 = 0,411$; F-test:
6,975; t-Value: 2,641
- (8) y (ind. inconf. 76-88) = 19,798 - 2,277 x (Corp); $r^2 = 0,424$; F-test:
7,362; t-Value: 2,713
- (9) y (Ind. Conf. 60-75) = 11,185 - 2,037 x (Corp); $r^2 = 0,493$; F-test:
8,746; t-Value: 2,957
- (10) y (Ind. Conf. 76-88) = 13,156 - 2,609 x (Corp); $r^2 = 0,742$; F-test:
28,693; t-Value: 5,357
- (11) y (emppubc*/PIB 76-88) = 34,957 + 4,052 x (Corp); $r^2 = 0,503$;
F-test: 10,102;
t-Value: 3,178 * cette abréviation fait référence à dépenses publiques
- (12) y ([Emppubc/PIB 76-88] - [Emppubc/PIB 60-75]) = 5,178 + 3,2 x
(Corp); $r^2 = 0,589$; F-test: 12,892;
t-Value: 3,591
- (13) Régression polynomiale (courbe en cloche):
 y (Δ ré m %sal \$70 60-75) = 1,508 + 3,369 x Corp) - 0,638 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,554$;
F-test: 5,586 (3,284) (3,121)
- (14) Régression polynomiale:
 y (Δ ré m %sal \$70 76-88) = 3,672 - 1,467 x + 0,24 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,40$;
F-test: 3,003* (1,183)* (1,49)* * non significatif

- (15) Régression polynomiale (courbe en U):
 y (Diff. Δ rém \$70 [76-88] - [60-75]) = 2,164 - 4,836 x (Corp) + 0,879 x_2 (Corp); $r^2 = 0,693$
 F-test: 10,173 (4,177) (3,806)
- (16) y (Δ rém %sal \$70 60-75) = 2,729 + 0,204 x (Trsoc/PIB 60-75);
 $r^2 = 0,406$; F-test: 6,146;
 t-Value: 2,479
- (17) (Δ rém %sal \$70 76-88) = 3,422 - 0,095 x (Trsoc/PIB 76-88);
 $r^2 = -0,500$; F-test: 10,015;
 t-Value: 3,165
- (18) y (diff rém \$70[76-88] - [60-75]) = 0,416 - 0,219 x (trsoc/PIB 76-88);
 $r^2 = -0,669$; F-test: 20,232;
 t-Value: 4,498
- (19) Régression polynomiale:
 y (Trsoc/PIB 60-75) = -0,804 + 10,572 x (Corp) - 1,825 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,713$;
 F-test: 9,923 (3,688) (3,207)
- (20) Régression polynomiale:
 y (ss+as/PIB 60-75) = -1,789 + 11,243 x (Corp) - 2,113 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,903$;
 F-test: 37,315 (8,426) (7,977)
- (21) y (Trsoc/PIB 76-88) = -0,695 + 14,503x (Corp) - 2,461 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,597$;
 F-test: 6,661 (2,926) (2,489)
- (22) y (ss+as/PIB 76-88) = -1,58 + 14,579x (Corp) - 2,541 x_2 (Corp);
 $r^2 = 0,654$;
 F-test: 8,503 (3,51) (3,067)
- (23) y (Rev fis tot/PIB 60-75) = 19,707 + 2,173x (Corp); $r^2 = 0,57$;
 F-test: 13,279; t-Value: 3,644
- (24) y (Rev fis tot/PIB 60-75) = 19,707 + 2,173x (Corp); $r^2 = 0,649$;
 F-test: 18,517;
 t-Value: 4,303
- (25) y (Déf/PIB 60-75) = -11,136 + 0,455 x (Rev fis tot/PIB 60-75);
 $r^2 = 0,582$; F-test: 13,934;
 t-Value: 3,733
- (26) y (Déf/PIB 60-75) = -2,421 + 1,088x (Corp); $r^2 = 0,402$; F-test:
 6,719; t-Value: 2,592
- (27) y (Déf/PIB 60-75) = -12,785 + 0,247 x (Rev fis tot/PIB 60-75);
 $r^2 = 0,277$; F-test: 3,443;
 t-Value: 1,856

- (28) y (Déf/PIB 76-88) = - 5,824 + 1,161x (Corp); $r^2 = 0,179$;
F-test: 1,966; t-Value: 1,402
- (29) y (Déf/PIB 76-88) = - 1,768 - 0,651x (Corp) + 1,674x₂ (Déf/PIB 60-75); $r^2 = 0,842$;
F-test: 21,487;
- (30) y (Δ PIB \$85 60-75) = 3,86 + 0,112 x (Corp); $r^2 = 0,032$; F-test: 0,326*; t-Value: 0,571*
- (31) y (Δ PIB \$85 76-88) = 3,201 - 0,235x (Corp); $r^2 = 0,184$; F-test: 2,25*; t-Value: 1,5*
- (32) y ($[\Delta$ PIB \$85 76-88] - $[\Delta$ PIB \$85 60-75]) = 0,881 - 0,092 x (Corp);
 $r_2 = 0,325$; F-test: 4,824*
t-Value: 2,196*; *Légèrement en-dessous du seuil de la signification statistique.
- (33) y (Δ PIB \$85 60-75) = 3,063 - 0,906x (Trsoc/PIB 60-75); $r^2 = 0,16$;
F-test: 1,714;
t-Value: 1,309
- (34) y (Δ PIB \$85 76-88) = 4,233 - 0,095x (Trsoc/PIB 76-88); $r^2 = 0,523$;
F-test: 10,952;
t-Value: 3,309
- (35) y (Δ produc \$85 60-75) = -0,083 + 0,302x (Trsoc/PIB 60-75);
 $r^2 = 0,82$; F-test: 19,303;
t-Value: 4,393
- (36) y (Δ produc \$85 60-75) = 2,26 + 0,451 x (Corp); $r^2 = 0,221$;
F-test: 2,841*; t-Value: 1,686
- (37) Δ produc \$85 76-88) = 1,846 - 0,085x (Corp); $r^2 = 0,019$;
F-test: 0,198*; t-Value: 0,445*

* Cette recherche a bénéficié de l'aide financière du Conseil de la recherche en sciences humaines du Canada et du Fonds FCAR du Québec. L'auteur tient à souligner l'apport de David Rolland qui l'a assisté dans la réalisation de la recherche; qu'il en soit remercié. Mes remerciements s'adressent aussi tout spécialement aux collègues André Blais, Pierre Martin, Pascal Petit, Bruno Théret, Alain Noël et Robert Boyer qui ont commenté les premières versions de cet article.

2 G. BOISMENU, « Système de représentation des intérêts et configurations politiques : les sociétés occidentales en perspective comparée », *Revue canadienne de science politique*, vol. 27, n° 2, juin 1994, pp. 309 – 343.

- 3 Il est inutile de reprendre les grands paramètres de la théorie de la régulation, d'abord parce qu'ils sont connus et ensuite parce que cela alourdirait indûment la présente étude. Contentons-nous d'indiquer que notre propos se situe dans un dialogue avec les principaux contributeurs à cette théorie et qu'il vise à mettre en évidence que l'analyse politique comparée offre des outils et une réflexion qui doivent être mis à contribution dans l'analyse des processus et institutions politiques qui président à la mise en place des formes institutionnelles de la régulation. C'est ce dont témoignait récemment Robert Boyer lorsque, citant certains de mes travaux, il écrivait : « [...] certains spécialistes de sciences politiques ont exploré les interactions entre politique et économique à propos des stratégies de sortie des grandes crises et montré la variété des configurations nationales en la matière. » *Aux origines de la théorie de la régulation*, dans R. BOYER et Y. SAILLARD, *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris, La Découverte, 1995, p. 26.
- 4 Sur la notion de rapport salarial et de fordisme, voir notamment : M. AGLIETTA, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy, 1976; R. BOYER et J. MISTRAL, *Accumulation, inflation, crises*, Paris, Presses universitaires de France, 1983 (1978); A. LIPIETZ, *Mirages et Miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, Paris, Éditions La Découverte, 1985; R. BOYER (dir.), *Capitalismes fin de siècle*, Paris, Presses universitaires de France, 1986; R. BOYER (dir.), *La flexibilité du travail en Europe*, Paris, La Découverte, 1986; I. CASSIERS, *Croissance, crise et régulation en économie ouverte*, Bruxelles, De Boeck Université, 1989. Pour une application au Canada, voir G. BOISMENU, *La vraisemblance de la problématique de la régulation pour saisir la réalité canadienne : étude des indicateurs économiques en moyenne période*, Montréal, Cahiers du GRETSÉ) 989, 64 p.; G. BOISMENU, « L'État et la régulation du rapport salarial depuis 1945 », dans *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, Paris, Méridien – L'Harmattan, 1990, pp. 155-203; G. BOISMENU, N. GRAVEL et J.G. LORANGER, « Régime d'accumulation et régulation fordiste : estimation d'un modèle à équations simultanées », *Revue économique*, à paraître, juin 1995; J. JENSON, « 'Different' But Not 'Exceptional' : Canada's Permeable Fordism », *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 26, n° 1, pp. 69-94.
- 5 Rappelons, si nécessaire, que cette relation induite est commune aux travaux dans le domaine.
- 6 Les seules absences qui nous semblent significatives sont celles du Japon et de la Suisse. Ces deux pays apparaissent atypiques et demanderaient que l'on y apporte une grande attention, ce qui pourrait faire l'objet d'un autre travail. Rappelons que l'objectif n'est pas de définir des voies nécessaires au fordisme, mais c'est plutôt de comprendre les convergences et modèles de pratiques qui ressortent du développement fordiste en Europe et en Amérique du Nord.

- Sur le Japon et la Suisse, voir : J. CORNWALL; *The Theory of Economic Breakdown*, Cambridge (Mass.), Basil Blackwell, 1990, p. 123 et s.; M. BRUNO et J.D. SACHS, *Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge, Harvard University Press, 1985, p. 226; M. SCHMIDT, « The Role of the Parties in Shaping Macroeconomic Policy », dans F.G. CASTLES (dir.), *The Impact of Parties. Politics and Policies in Democratic Capitalist States*, London, Beverly Hills, Sage Publications, 1982, p. 166, note 6; L. CALMFORS et J. DRIFFILL, « Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic performance », *Economic Policy*, 1988, pp. 21-23; A. LIJPHART et M. L. CREPAZ, « Corporatism and Consensus Democracy in Eighteen Countries: Conceptual and Empirical Linkages », *British journal of Political Science*, vol. 21, 1991, p. 240.
- 7 Philippe C. SCHMITTER, « Corporatism is Dead! Long Live Corporatism! », *Gov't & Opposition*, 24, (1989), 55-73; W. STREECK et P. C. SCHMITTER, « From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organised Interests in the Single Europe Market », *Politics & Society*, vol. 19, n° 2, 1991.
- 8 Dans les pages qui suivent, nous avons de nombreuses références aux travaux dans le domaine. Afin de ne pas alourdir inutilement la présentation, nous citerons un titre illustrant chacun des traits mentionnés. M. SCHMIDT, op.cit.; D.A. HIBBS Jr., « Political Parties and Macroeconomic Policy », *American Political Science Review*, vol. 71, n° 4, 1977; G.THERBORN, « Does Corporatism Really Matter? The Economic Crisis and Issues of Political Theory », *Journal of Public Policy*, vol. 7, n° 3, 1987.
- 9 F.G. CASTLES, « Neocorporatism and the 'Happiness Index', Or What the Trade Unions Get for Their Cooperation », *European Journal of Political Research*, vol. 15, 1987, pp. 386-388.
- 10 W. Korpi mène une réflexion très pertinente à ce propos, lui qui retient comme facteur privilégié l'orientation du parti au gouvernement; se référer à « Political and Economic Explanations for Unemployment: A Cross-National and Long-Term Analysis », *British Journal of Political Science*, vol. 21, pp. 326-333, et à « Power, Politics, and State Autonomy in the Development of Social Citizenship: Social Rights During Sickness in Eighteen OECD Countries Since 1930 », *American Sociological Review*, vol. 54, 1989, pp. 309-328. Voir aussi : G. ESPING-ANDERSEN et R. FRIEDLAND, « Class Coalitions in the Making of West European Economies », *Political Power and Social Theory*, vol. 3, 1982, pp. 1-52.
- 11 Par exemple, D.R. CAMERON, « Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society », dans J.H. GOLDTHORPE (dir.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, 1984; M. SCHMIDT, op.cit.

- 12 A. BERGOUNIOUZ et B. MANIN, *Le régime social-démocrate*, Paris, PUF, p. 37 et s.
- 13 Notons que cette typologie prend forme d'abord comme mode analytique de généralisation et de comparaison empirique. Dans l'exercice, il y a nécessairement dépouillement des histoires particulières et des singularités phénoménales ; en d'autres termes, il y a stylisation des faits sociaux en fonction de critères jugés significatifs pour la grille d'analyse retenue. La typologie condense l'analyse de tendances et de convergences dans un ensemble de pays et tente de cristalliser certaines informations. Cela fait en sorte que les types ne sont pas préexistants aux périodes pour lesquelles ils semblent apporter une compréhension à la réalité sociale et n'ont aucun statut transhistorique. Ils sont l'expression de phénomènes historiquement datés.
- 14 Les indicateurs qui participent à notre compréhension du corporatisme, comme système de représentation des intérêts, se retrouvent aux lignes 2 à 5 du tableau synthétique.
- 15 Les indicateurs permettant de qualifier les types de partis sociaux-démocrates figurent aux lignes 10 à 13 du tableau synthétique.
- 16 Cette relation a déjà été posée d'une façon assez linéaire dans D.R. CAMERON, « Social Democracy... », *op.cit.*, p. 148 et s. et dans M. SCHMIDT, *op.cit.*, p. 141.
- 17 J. CORNWALL, *op.cit.*, p. 123 et S.
- 18 W. KORPI, « Political and Economic Explanations... », *op.cit.*, pp. 329-332.
- 19 Nous sommes près de la thèse de la courbe en cloche qui signifierait que les voies intermédiaires sont les moins performantes. Sur cette thèse, voir : L. CALMFORS et J. DRIFILL, *op.cit.*, pp. 21-23.
- 20 W. KORPI, « Political and Economic Explanations... », *op.cit.*, pp. 333-335.
- 21 En admettant, dans un premier temps, que la « courbe en L » de Phillips a été pertinente au sein des pays, on ne peut s'empêcher de remarquer que cette courbe a tire-bouchonné avec la stagflation qui est apparue avec les années 1970. S. BOWLES, D.M. GORDON et T.E. WEISSKOPF, *L'économie du gaspillage. La crise américaine et les politiques reaganiennes*, Paris, Éditions La Découverte, 1986, p. 123 ; il en va de même pour le Canada : G. BOISMENU, « L'État et la régulation du rapport salarial depuis 1945 », dans *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*. Montréal, Paris, Méridien – L'Harmattan, 1990, p. 183.
- 22 C'est ce que tend à démontrer Hibbs dans un texte qui a prêté à discussion. La comparaison de l'arbitrage moyen « inflation/chômage » dans plusieurs pays ne permet pas de distribuer ces derniers dans le sens de la courbe initiale, comme si les pays représentaient des points différents de cette courbe. Il est impossible

- d'établir la relation que suggère Hibbs entre le chômage et l'inflation lorsque l'on retient notre échantillon de pays pour chacune des deux périodes. On peut tenter de renverser la thèse de Hibbs en proposant que les pays qui ont connu des taux de chômage élevés se caractérisent par les plus fortes croissances du taux d'inflation entre le milieu des années 1960 et le début des années 1980. Là encore, cette thèse n'est pas confirmée par nos observations. D.A. HIBBS Jr., *op.cit.* pp. 1472-1473; D.R. CAMERON, « Social Democracy... », *op.cit.*, pp. 149-150; M. SCHMIDT, *op.cit.*, p. 148 et s.
- 23 J. CORNWALL, *op.cit.*, p. 113.
- 24 D.R. CAMERON, « Does Government Cause Inflation? Taxes, Spending, and Deficits », dans LN LINDBERG et C.S. MAIER, *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, Washington, The Brookings Institute, 1985, p. 245 et s.
- 25 J. CORNWALL, *op.cit.*, p. 96.
- 26 F.G. CASTLES, *op.cit.*, pp. 386-388.
- 27 Ce qui confirme une observation faite par SCHMIDT pour une période beaucoup plus courte : *op.cit.*, p. 142
- 28 Il faut noter que nous n'avons pas les données pour les dépenses publiques sur le PIB du Danemark pour la première période, ce qui nous empêche de mesurer la croissance d'une période sur l'autre. Mais les données de la deuxième période nous amènent à penser que la situation correspondrait à celle énoncée pour les pays de « concertation à dominante compétitive ».
- 29 G. MARKS, « Neocorporatism and Incomes Policy in Western Europe and North America », *Comparative Politics*, vol. 18, n° 3, avril 1986, p. 254.
- 30 *Ibid.*, pp. 257-268.
- 31 Cette association est un lieu commun dans la documentation sur le corporatisme ; D.R. CAMERON a cherché à étayer cette thèse dans « Social Democracy... », *op.cit.*
- 32 L. PANITCH, « Recent Theorizations of Corporatism : Reflections on a Growth Industry », *British Journal of Sociology*, vol. 31, 1980; L. PANITCH, « L'expérience du tripartisme », dans K. BANTING (dir.), *L'État et les milieux économiques*, Ottawa, Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, vol. 32, pp. 39-126; G.THERBORN, *op.cit.*, p. 264 et s.
- 33 La mesure proposée par Cameron pour estimer la croissance salariale est loin d'être convaincante. En faisant la différence entre le taux de croissance des salaires au cours de deux années, d'abord, au milieu des années 1960 et, ensuite, au début des années 1980, nous n'avons pas une évaluation sérieuse du taux de croissance des salaires dans les périodes d'apogée du fordisme, puis d'entrée en

crise de ce modèle de développement ; nous avons plutôt un écart entre taux de croissance de deux moments particulièrement brefs. De plus, en retenant la différence, on privilégie la dimension écart sans rendre compte des niveaux auxquels les salaires évoluent. Par exemple, un pays avec une croissance des salaires de 15 % aussi bien en 1965-1967 qu'en 1980-1982 aura un solde de 0 %, alors qu'un pays avec des taux de 3 % en 1965-1967 et de 6 % en 1980-1982 aura un solde de 3 %, d'où une croissance des salaires considérée élevée ! De son côté, Panitch reprend les données de R.J. Flanagan et al. sur les taux de croissance des salaires horaires nominaux et réels dans la fabrication, qui montrent que les pays à « hégémonie sociale-démocrate » ou de « concertation à dominante compétitive » ont des taux semblables ou supérieurs à ce que l'on retrouve en France, en Grande-Bretagne et aux États-Unis, sans pour autant s'y attarder. Or, précisément, ces données, à leur face même, ne soutiennent pas l'idée d'une restriction salariale spécifique aux formes développées de corporatisme. D.R. CAMERON, « Social Democracy... », *op.cit.*, p. 151 ; L. PANITCH, « L'expérience... », *op.cit.*, p. 100 ; R.J. FLANAGAN, D.W. SOSKICE et L. ULMAN, *Unionism, Economic Stabilization, and Incomes Policies*, Washington (D.C.), Brookings Institution, 1983, p. 7. Therborn fait une estimation de la relation entre le développement du corporatisme et la restriction salariale (cette dernière est mesurée par la croissance annuelle moyenne du salaire horaire nominal dans le secteur manufacturier, moins la variation annuelle moyenne de la valeur ajoutée par personne employée ; plus l'écart est réduit, plus il y a restriction salariale). Au total, la relation est faible (environ $r = 0,30$) et généralement non significative d'une courte période à l'autre. Pour notre part, nous avons utilisé la variable *wage-gap*, pour neuf pays au cours de notre deuxième période (OCDE, *Économies en transition. L'ajustement structurel dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE, 1989) ; cette variable rend compte de la différence entre le coût réel du travail et le niveau de salaire garanti, compatible avec le plein emploi, considérant les variations de la productivité et des termes de l'échange. Partant de là, il n'a pas été possible d'établir de lien significatif entre notre typologie des « modèles politico-institutionnels » et le *wage-gap* ; notre relation est aussi faible ($r = 0,24$) que les résultats révélés par Therborn (*op.cit.*).

- 34 L. CALMFORS et J. DRIFILL, *op.cit.*, p. 47.
- 35 Les transferts sociaux totaux comprennent les dépenses de sécurité sociale des administrations publiques, les dépenses au titre de l'assistance des administrations publiques, les pensions et prestations sociales directes des employeurs publics, les transferts courants aux institutions privées à but non lucratif au service des ménages.
- 36 Cela est dû largement à l'importance des transferts publics de pension aux fonctionnaires en Autriche. Lorsque l'on prend une mesure plus restrictive des

- transferts en se limitant à la sécurité sociale et à l'assistance sociale, la situation de l'Autriche est tout à fait semblable à celle de la Norvège et de la Suède.
- 37 F. CASTLES et R.D. McKINLAY, « The Importance of Politics : An Analysis of the Public Welfare Commitment in Advanced Democratic States », dans M.S. WILSON (dir.), *Social and Educational Research in Action : A Book of Readings*, Londres, Longman Open University Press, 1978, pp.334-348; M. SCHMIDT, *op.cit.*, pp. 119-122.
- 38 On sait d'ailleurs que ce poids relatif plus lourd des prélèvements fiscaux dans les pays à « hégémonie social-démocrate » et de « concertation à dominante compétitive », s'accompagne d'une politique fiscale qui valorise, comme mode de prélèvement, l'impôt sur le revenu personnel. D.R. CAMERON, « Does Government... », *op. cit.*, pp. 257-259.
- 39 G. GARRETT et P. LANGE, « Political Responses to Interdependence : what's 'left' for the left ? », *International Organization*, vol. 45, n° 4, automne 1991, p. 554 et s.
- 40 Même si la dynamique de la coopération perd de son importance au sujet de l'état des finances publiques, elle semble avoir une influence indirecte. En effet, l'ampleur du déficit au cours de la deuxième période a une relation ténue avec les « modèles politico-institutionnels », mais assez nette avec la structure de la politique budgétaire de la première période (équation 29). C'est sous cet angle que la dynamique de la coopération joue encore, dans la mesure où elle a favorisé dans la première période une politique d'excédent budgétaire. Ajoutons aussi que l'intensité de la ponction fiscale est encore plus strictement liée qu'antérieurement à la typologie des « modèles politico-institutionnels ». On doit aussi dire que la variation suit clairement la croissance du PIB. Cela fait en sorte que, malgré la crise qui s'ouvre au milieu des années 1970 et l'importance des dépenses publiques dans les pays à « hégémonie sociale-démocrate » et de « concertation à dominante compétitive », le déficit dans ces pays reste parmi les moins lourds.
- 41 S. DOWRICK et DUC-THO N., « OECD Comparative Economic Growth 1950-85 : Catch-Up and Convergence », *The American Economic Review*, vol. 79, n° 5, 1989, pp. 1010-1030.
- 42 P. LANGE et G. GARRETT, « The Politics of Growth : Strategic Interaction and Economic Performance in the Advanced Industrial Democracies, 1974-1980 », *The Journal of Politics*, 1985, vol. 47, n° 3, pp. 792-827.
- 43 A. HICKS, « Social Democratie Corporatism and Economic Growth », *The Journal of Politics*, vol. 50, n° 3, 1988, p. 699.
- 44 On arrive par ailleurs à des résultats comparables si, à la place de la typologie des « modèles politico-institutionnels », l'on prend l'indice de centralisation

organisationnelle de Calmfors et Driffill. Cf. L. CALMFORS et J. DRIFFILL, *op.cit.*, p. 53.

- 45 R. FRIEDLAND et J. SANDERS, « The Public Economy and Economic Growth in Western Market Economies », *American Sociological Review*, vol. 50, n° 4, 1985, pp. 421-437.
- 46 Dans ce cas, nous remarquons que l'Italie (« forte conflictualité sociale et politique ») et l'Autriche (« hégémonie sociale-démocrate ») arrivent en tête, suivies d'un pays à « forte conflictualité sociale et politique » (France) et des pays de « concertation à dominante compétitive » (sauf le Danemark) ; les deux autres pays à « hégémonie sociale-démocrate » ont une croissance moyenne de la productivité, mais se démarquent des pays pluralistes qui ferment la marche.