

L'américanisation et ses limites : Remanier la technologie et le management américains dans l'Europe et le Japon d'après-guerre *

Jonathan ZEITLIN

Professeur à l'University of Wisconsin-Madison

RÉSUMÉ. — Cet article présente une analyse neuve et conceptuellement spécifique de l'américanisation de l'industrie européenne et japonaise après la Deuxième Guerre mondiale, fondée sur un projet de recherche comparatiste mené par un groupe international d'auteurs. Le projet met en lumière le rôle autonome et créatif des acteurs locaux pour l'adaptation sélective des méthodes américaines technologiques et de gestion afin de répondre aux conditions locales et, de façon saisissante, pour créer de nouvelles formes hybrides combinant pratiques indigènes et étrangères de manière imprévue mais souvent remarquablement efficace. L'article est divisé en deux grandes parties. La première réexamine l'historiographie de l'américanisation d'après-guerre, en soulignant les présupposés théorétiques sous-tendant des points de vue opposés, afin de faire ressortir les traits distinctifs de l'approche conceptuelle élaborée par ce projet. L'auteur soutient que ce n'est qu'en modifiant substantiellement, ou même en éliminant carrément, une série de présupposés très répandus, sur la nature et la transférabilité des modèles de production, que l'on peut apporter de manière convaincante la preuve impérieuse de l'adaptation sélective et de la modification innovante des techniques et méthodes américaines mises en évidence par les études de notre projet. La seconde partie étudie les implications de l'interprétation proposée de l'américanisation d'après-guerre dans les débats actuels sur le transfert et la diffusion des modèles étrangers de production à travers les frontières, soulignant les raisons historiques que l'on peut avoir de douter de la vraisemblance et de l'opportunité d'une convergence internationale autour d'une meilleure pratique unique, modèle d'efficacité économique et technologique, qu'elle soit japonaise ou anglo-américaine.

L'émergence de nouveaux modèles d'efficacité productive a été l'un des traits marquants du développement de l'économie mondiale moderne, tout comme l'entreprise de leur diffusion entre frontières nationales. L'Angleterre de la fin du XVIII^e et du début du XIX^e siècle, les États-Unis de la fin du XIX^e siècle jusqu'aux années soixante et peut-être à nouveau dans les années quatre-vingt-dix, le Japon des années soixante-dix et quatre-vingt : tous ces pays ont été à l'origine d'innovations dans le domaine de la technologie et de la gestion du commerce, définissant ainsi, selon une croyance large-

* Cet article se fonde sur mon introduction à Jonathan Zeitlin & Gary Herrigel (eds.), *Americanization and Its Limits : Reworking US Technology and Management in Post-War Europe and Japan* (Oxford University Press, 2000) et paraît dans ce volume avec l'aimable autorisation de l'éditeur. Traduction Florence Barberousse.

ment répandue, un standard d'efficacité productive transnational. À chaque fois, les observateurs étrangers se sont rués en masse sur la nouvelle puissance industrielle montante, afin de découvrir les secrets de son succès ; tandis qu'hommes d'affaires et gouvernements cherchaient, par des moyens variés, à transplanter les nouvelles méthodes sur leur propre sol. À chaque fois, aussi, de telles expériences ont déclenché des débats intenses sur les caractéristiques essentielles du nouveau paradigme de production, sur ses préconditions politiques, institutionnelles, culturelles, sociales et économiques ainsi que sur la possibilité de lui faire franchir les frontières nationales¹.

Même si les réponses ont considérablement varié selon les sociétés, les pays et les époques – et tout jugement définitif serait prématuré pour les cas les plus récents –, l'expérience historique suggère que l'imitation complète des « meilleures pratiques » étrangères se révèle généralement moins courant que l'emprunt de fragments et une adaptation sélective permettant de répondre aux exigences divergentes des conditions économiques et institutionnelles locales. Souvent aussi de telles modifications graduées du modèle internationalement dominant ont donné naissance à des hybrides novateurs qui sont, à leur tour, devenus créateurs d'un avantage compétitif – comme cela a été le cas, après guerre, pour la transformation par les fabricants japonais des techniques américaines de production de masse. En théorie comme en histoire, de plus, on a de fortes raisons de croire que « toute imitation réussie des formes étrangères d'organisation appelle l'innovation » et que « le processus de transfert et d'adaptation d'un modèle de production d'un contexte parent sur un autre site conduira toujours à l'hybridation des éléments et de la logique de l'organisation de production » provoquée par les inévitables différences entre l'environnement d'origine et le nouveau. En ce sens, il ne faut pas voir la modification et l'hybridation de la technologie importée et des méthodes de gestion comme une expression négative de résistance territoriale au processus de transfert, pas même comme une conséquence regrettable – même si elle est parfois nécessaire – des compromis indispensables à l'adaptation du modèle d'une « meilleure pratique » étrangère pour qu'elle s'acclimate localement mais plutôt comme une opportunité d'innovation décentralisée et d'enseignement pour les acteurs qui s'auto-analysent².

Cet article se concentre sur l'exemple le plus important – et à l'heure actuelle le plus symptomatique – de ce phénomène mondial : l'américanisation après la Seconde Guerre mondiale. En effet les pays d'Europe de l'Ouest et le Japon ont été confrontés à un problème crucial : savoir jusqu'à quel point leurs industries nationales devaient être refondues à l'image des États-Unis, sans conteste la puissance militaire et économique

¹ Il existe trop d'ouvrages sur la diffusion internationale des modèles de technologie, d'organisation et de management pour les citer ici. Pour un ensemble représentatif d'études historiques couvrant un large éventail de pays sur les trois derniers siècles, cf. David J. Jeremy (ed.), *International Technology Transfer : Europe, Japan, and the USA, 1700-1914* (Aldershot : Edward Elgar, 1991) ; *The Transfer of International Technology : Europe, Japan, and the USA in the Twentieth Century* (Aldershot : Edward Elgar, 1992). Pour un bon exposé de la recherche et de la théorie de la diffusion socio-scientifique, cf. Everett M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, 4th ed. (New York : Free Press, 1995).

² Cf. D. Eleanor Westney, *Imitation and Innovation : The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan* (Cambridge, MA : Harvard University Press, 1987), p. 6 ; Robert Boyer et al., *Between Imitation and Innovation : Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry*, (Oxford: Oxford University Press, 1998) spéc. chap. 1, 2, 16 (citation, 4).

dominante du monde d'après-guerre. Pour les contemporains des deux rives de l'Atlantique et du Pacifique, le « modèle américain » signifiait avant tout production de masse – la fabrication de gros volumes de marchandises standardisées à l'aide de machines spéciales et d'ouvriers en majorité peu qualifiés – ainsi que la marée des techniques de gestion « systématique », structures organisationnelles et services de recherche et de marketing « systématiques » mis au point pour leur administration et leur exploitation efficaces. En dehors de l'attrait intrinsèque de ces méthodes pour des pays aspirant à reproduire la productivité et l'abondance américaine, les décideurs américains ont activement cherché à favoriser leur diffusion à l'aide de programmes d'assistance technique et de fonds de compensation associés au plan Marshall en Europe et, à une échelle plus modeste, à l'occupation militaire et aux autorités d'approvisionnement au Japon. Sur un plan plus profond, enfin, les responsables et les capitaines d'industrie américains ont cherché à remodeler les formes d'organisation européennes et japonaises et leur nature concurrentielle en soutenant activement les politiques antitrust, la décartellisation et la déconcentration ainsi que l'intégration au marché international et la libéralisation du commerce³.

Cet article se compose de deux parties principales. La première réexamine l'historiographie de l'américanisation d'après-guerre, soulignant les préjugés théorétiques qui sous-tendent les perspectives opposées afin de faire ressortir les traits distinctifs d'une autre approche conceptuelle, exposée dans mon récent ouvrage *Americanization and Its Limits*, co-dirigé par Gary Herrigel. Ce n'est qu'en modifiant substantiellement – ou même en écartant totalement – une série d'*a priori* très répandus sur la nature et la transférabilité des modèles de production, que l'on peut, selon moi, présenter de façon convaincante la preuve universelle, mise au jour par les recherches récentes – comme celle présentée dans *Americanization and Its Limits* –, de l'adaptation sélective et de la modification novatrice des méthodes et techniques américaines. La seconde et dernière partie étudie les conséquences de cette interprétation de l'américanisation d'après-guerre sur les débats actuels consacrés au transfert et à la diffusion de modèles de production étrangers entre frontières nationales, en soulignant les raisons historiques de mettre en doute la probabilité et l'opportunité d'une convergence internationale sur un quelconque modèle unique de « meilleure pratique » d'efficacité économique et technologique, qu'il soit japonais ou anglo-américain.

³ Pour des survols récents du côté européen, cf. John Killick, *The United States and European Reconstruction, 1945-1960* (Edimbourg : Keele University Press, 1997) ; David W. Ellwood, *Rebuilding Europe : Western Europe, America and Postwar Reconstruction* (Harlow : Longmans, 1992) ; Maurice Lévy-Leboyer et René Girault (éds.), *Le plan Marshall et le relèvement économique de l'Europe* (Paris : Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1993) ; Jacqueline McGlade, « The Illusion of Consensus : American Business, Cold War Aid, and the Reconstruction of Western Europe », Ph.D. thesis (George Washington University, 1995). Pour le Japon, cf. Andrew Gordon (ed.), *Postwar Japan as History* (Berkeley : University of California Press, 1993) ; Haruhito Shiomi (ed.), « Postwar Revival and Americanization », numéro spécial du *Japanese Yearbook on Business History* 12 (1995).

I. — L'AMÉRICANISATION D'APRÈS-GUERRE :
PERSPECTIVES OPPOSÉES ET IDÉES REÇUES THÉORÉTIQUES

Peu d'hypothèses historiographiques sont plus fermement ancrées que l'affirmation que le transfert de la technologie américaine et son savoir-faire en matière de management sont au cœur de l'extraordinaire croissance économique vécue par l'Europe de l'Ouest et le Japon pendant l'« âge d'or » du long boom d'après-guerre. Les foisonnantes publications sur le rattrapage et la convergence internationale de la productivité ont ranimé depuis une quinzaine d'années cette conception, née de la présentation que faisaient d'elles-mêmes les institutions du Plan Marshall et leurs partisans de l'époque⁴.

Beaucoup d'historiens d'après-guerre poussent cette interprétation plus loin en relevant non seulement le transfert des techniques de production et des méthodes de gestion américaines vers l'Europe et le Japon, mais aussi le réaligement des pratiques, institutions et structures économiques de ces pays sur celles des États-Unis. On a beaucoup écrit dans cette veine pour faire ressortir la plus ou moins grande influence modifiante de la société européenne et japonaise résultant de la diffusion après la guerre des modèles américains de consommation de masse, de culture commercialisée, de relations industrielles et du déplacement du conflit distributif par un consensus idéologique sur la poursuite de la croissance économique – ce que Charles Maier a de façon contagieuse nommé « les politiques de productivité ». D'après ce point de vue, radio, télévision, publicité et par-dessus tout cinéma hollywoodien ont œuvré, parallèlement à la propagande du Plan Marshall, à diffuser des images séduisantes de l'« *American way of life* », conduisant « l'axe demande (*demand side*) des transformations économiques et sociales qui accélère et oriente les changements de mentalité et de comportement » vers une « ère américanisée de forte consommation de masse »⁵.

Pendant pour d'autres historiens d'après-guerre, l'adoption par les Européens et les Japonais des techniques de production et des méthodes de management américaines n'a pas correspondu, en tout cas à court et moyen terme, à l'acceptation parallèle des composants politiques, institutionnels, culturels et sociaux du modèle américain. Suivant cette opinion, les élites des affaires et de la politique de beaucoup de pays sont longtemps restés extrêmement sceptiques – quand elles n'y étaient pas activement hostiles – face aux dimensions inspirées du New Deal du programme du plan Marshall, comme les

⁴ Andrew Glyn *et al.*, « The Rise and Fall of the Golden Age », in Stephen A. Marglin et Juliet B. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism : Reinterpreting the Postwar Experience* (Oxford : Oxford University Press, 1990), p. 39-125 ; Nicholas Crafts et Gianni Toniolo, « Postwar Growth : An Overview », in *idem* (eds.), *Economic Growth in Europe since 1945* (Cambridge : Cambridge University Press, 1996), p. 1-37 ; Moses Abramovitz, « Catch-up and Convergence in the Postwar Growth Boom and After », in William J. Baumol, Richard R. Nelson et Edward N. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity : Cross-National Studies and Historical Evidence* (Oxford : Oxford University Press, 1994), p. 86-125.

⁵ Killick, *United States and European Reconstruction* ; Charles S. Maier, « The Politics of Productivity : Foundations of American International Economic Policy after World War II », in *idem*, *In Search of Stability : Explorations in Historical Political Economy* (Cambridge : Cambridge University Press, 1987), p. 121-52 ; Ellwood, *Rebuilding Europe*, ch. 12.

hauts salaires, la consommation intérieure de masse, la coopération entre direction et syndicat, les dépenses de sécurité sociale, la décartellisation et la gestion macro-économique keynésienne, tout comme face aux propositions américaines d'intégration internationale du marché et de libéralisation du commerce et des paiements. De même des pans importants, et parfois dominants, de la gauche ont rejeté la vision prônée par les Américains d'un partenariat de productivité entre des syndicats dépolitisés et des directions progressistes basé sur une négociation contractuelle à l'échelle de l'usine. Pour toutes ces raisons, l'historien de la diplomatie américaine Michael Hogan conclut, empruntant ces mots à l'analyse de l'Italie par Pier Paolo d'Atto : « Finalement [...] l'Europe de l'Ouest n'était qu'à "moitié américanisée" » ; alors que « le Plan Marshall avait eu pour but de refaire l'Europe sur un modèle américain [...] l'Amérique a été faite à la manière européenne » – jugement qui pourrait, après les modifications adéquates, être facilement étendu au cas japonais ⁶.

En réponse aux arguments opposés avancés par les tenants de positions contraires dans ce débat, certains ouvrages récents sur l'américanisation d'après-guerre insistent donc sur la coexistence de tendances à la convergence internationale des systèmes de production entraînée par l'entreprise de diffusion du modèle américain, avec la permanence persistante de différences nationales. Selon cette vue, l'américanisation d'après-guerre n'incluait pas seulement le transfert des techniques de production et des méthodes de gestion américaines vers l'Europe de l'Ouest et le Japon, mais aussi une transformation partielle des structures, des institutions économiques et des pratiques socioculturelles. L'étendue et la forme de cette dernière, poursuivent ces auteurs, varie néanmoins selon les pays en fonction des caractéristiques pré-existantes de leur environnement intérieur, ainsi que des occasions qu'elles ont offertes à la résistance locale au modèle américain ⁷.

Tandis que les auteurs influencés par le nouvel institutionnalisme sociologique adoptent une position timidement agnostique envers l'efficacité ou les conséquences sur les performances de telles différences nationales dans la réception et le transfert du modèle américain, d'autres auteurs – avant tout les économistes historiens – ne sont pas aussi réservés. Pour cette dernière école, l'absorption effective de la technologie américaine de production de masse, l'organisation du travail tayloriste ou fordiste ainsi que les méthodes de management systématiques – considérées comme la clef du rattrapage de la productivité – dépendent à leur tour de mouvements complémentaires des institutions et pratiques socio-économiques, recouvrant aussi bien les négociations salariales, la structure syndicale, l'organisation des sociétés, la régulation du marché que la gestion macro-économique. La compatibilité, avec un modèle de croissance fondé sur l'importation des techniques de production américaines, des environnements institutionnels des nations d'Europe de l'Ouest (et du Japon) a fluctué. On attribue aux différences qui en découlent

⁶ Michael J. Hogan, *The Marshall Plan: America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952* (Cambridge : Cambridge University Press, 1987) ; Gordon, *Postwar Japan as History*.

⁷ Ellwood, *Rebuilding Europe*, spéc. p. 236. Cf. aussi Marie-Laure Djelic, *Exporting the American Model : The Post-War Transformation of European Business* (Oxford : Oxford University Press, 1998), p. 2-3 ; Ove Bjarnar et Matthias Kipping, « The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models to Europe : An Introductory Framework », in Kipping et Bjarnar, *The Americanisation of European Business : The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models* (Londres: Routledge, 1998), p. 1-17.

un rôle clef dans l'explication des variations transnationales de l'efficacité économique pendant l'« âge d'or » d'après-guerre⁸.

Venant se superposer à ces opinions opposées sur l'étendue et les conséquences de l'américanisation d'après-guerre, existe un débat transversal sur le rôle des États-Unis et du Plan Marshall dans le transfert et la diffusion des modèles et des techniques de production. Pour beaucoup d'auteurs, essentiellement mais pas exclusivement américains, les initiatives d'outre-Atlantique comme le Plan Marshall, les programmes d'assistance technique et les politiques des autorités d'occupation en Allemagne et au Japon, ont joué un rôle décisif dans la transmission de l'expertise et du savoir-faire managérial, le financement de l'investissement dans les technologies de production de masse, le remaniement des institutions et la création d'un consensus autour de la productivité et de la croissance économique des deux côtés de l'Atlantique et du Pacifique. Pour d'autres, souvent mais pas toujours non américains, l'impulsion primaire derrière la réorganisation d'après-guerre de la production et l'introduction de nouvelles méthodes et techniques – notamment celles empruntées aux États-Unis – est plutôt venue des Européens et des Japonais eux-mêmes, tirant son vrai pouvoir des politiques nationales et des institutions intérieures, ne laissant au Plan Marshall et autres programmes américains qu'une importance marginale⁹. Ici encore, la plupart des ouvrages récents cherchent à tenir un cap moyen entre ces deux pôles et présentent le Plan Marshall et les autres stratégies américaines comme un « catalyseur important » plutôt que comme la force motrice principale des transformations économiques d'après-guerre en Europe de l'Ouest et au Japon¹⁰. D'autres auteurs néanmoins – y compris la plupart de ceux qui ont contribué à *Americanization and Its Limits* – vont nettement plus loin et mettent en lumière le

⁸ Crafts et Toniolo, « Postwar Growth », p. 23 ; Barry Eichengreen, « Institutions and Economic Growth : Europe after World War II », in Crafts et Toniolo, *Economic Growth in Europe*, p. 38-72 ; *contra* Djelic, *Exporting the American Model*, p. 10-11, 274. Sur le nouvel institutionnalisme sociologique et son rejet des explications des changements dans l'organisation des affaires par l'efficacité, cf. Walter Powell et Paul DiMaggio (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (Chicago : University of Chicago Press, 1991) ; Neil Fligstein, *The Transformation of Corporate Control* (Cambridge, MA : Harvard University Press, 1990) ; William G. Roy, *Socializing Capital : The Rise of the Large Industrial Corporation in America* (Princeton : Princeton University Press, 1997).

⁹ La discussion a été particulièrement vive dans le cas de l'Allemagne, cf. Charles Maier et Günther Bischoff (eds.), *The Marshall Plan and Germany* (Oxford : Berg, 1991). Werner Abelshausen a été le principal porte-parole de la vision autochtone des sources de la croissance économique de l'Allemagne d'après-guerre qui minimise la force de l'aide américaine ; pour un exposé en anglais de sa position, cf. « American Aid and West German Economic Recovery : A Macroeconomic Perspective », in Maier et Bischoff, *Germany and the Marshall Plan*, p. 367-409. À un niveau pan-européen, Alan Milward a présenté avec force ses arguments en faveur de la primauté des forces endogènes dans la convalescence économique et la contribution marginale du Plan Marshall : cf. son *The Reconstruction of Western Europe, 1945-51* (Londres : Methuen, 1984) ; *The European Rescue of the Nation-State* (Londres : Routledge, 1992) ; et pour un exposé particulièrement mordant, « Was the Marshall Plan Necessary ? », *Diplomatic History* 13, 2 (1989), p. 231-53.

¹⁰ Killick, *United States and European Reconstruction*, p. 184 ; Charles Maier, « The Two Postwar Eras and the Conditions for Stability in Twentieth-Century Western Europe », in *idem*, *In Search of Stability*, p. 153-86 ; Bjarnar et Kipping, « The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models to Europe », p. 12 ; Djelic, *Exporting the American Model*, p. 275.

volontarisme du remodelage et de la transformation du modèle américain dans l'industrie d'après-guerre en Europe et au Japon. La modification et l'hybridation de la technologie et des pratiques de gestion américaines, selon eux, ne devrait pas être interprétée comme un phénomène négatif, l'indice d'une résistance intérieure au processus de transfert, pas même comme le signe de compromis inévitables dans l'adaptation ou la « traduction » du modèle américain aux contraintes locales, mais plutôt comme une source positive d'expérimentation, d'innovation et d'apprentissage pour les sociétés européennes et japonaises durant la période d'après-guerre.

Sous ce monceau d'interprétations historiques divergentes, cependant, on peut distinguer un ensemble de différences théorétiques plus profondes sur la nature du « modèle américain » et la possibilité de le transférer dans d'autres contextes nationaux. Nous allons ici étudier ces différences dans le cadre des ouvrages sur l'américanisation d'après-guerre mais, comme nous le verrons dans la partie II, des présupposés et des divergences théorétiques très similaires irriguent les débats actuels sur le transfert international et la diffusion des modèles de production, que ce soit celui du Japon ou, une fois encore, celui des États-Unis. Après quelques ajustements donc, l'approche conceptuelle et la critique historiographique exposées ici pourraient se prouver beaucoup plus largement applicables.

Le premier axe de désaccord est de savoir s'il faut considérer les États-Unis comme un modèle unitaire ou hétérogène pour l'industrie européenne et japonaise. Pour la plupart de ceux qui ont écrit sur l'américanisation d'après-guerre, il n'y a guère de doute sur les traits essentiels du modèle américain au cours de cette période : de grandes sociétés hiérarchiquement administrées, utilisant la production et la distribution de masse pour se battre sur des marchés oligopolistiques régulés par des lois anti-trusts. Quand la diversité interne aux États-Unis est prise en compte dans ces exposés – et ce n'est pas toujours le cas –, elle est le plus souvent assimilée à la permanence de petites et moyennes entreprises dans les industries à forte utilisation de main d'œuvre¹¹. Au pôle opposé, on trouve les historiens qui soulignent au contraire la multiplicité « polymorphe » des représentations concurrentes de la société et de l'économie américaine qui ont permis aux observateurs européens et japonais d'interpréter les discours contemporains sur l'américanisation et de se les approprier de manières diverses, en accord avec leurs propres expériences subjectives, leurs intérêts et leurs désirs¹². Entre ces deux extrêmes, se trouvent ceux qui, comme les auteurs d'*Americanization and Its Limits*, acceptent comme construction historique contemporaine l'idée d'un « modèle américain » doté de certaines caractéristiques essentielles, tout en mettant l'accent sur les ambiguïtés considérables, les courants sous-jacents et les disparités à l'intérieur de la pratique industrielle américaine, dont les visiteurs étrangers ont pu tirer des leçons fort variées.

¹¹ Cf. p. ex., Djelic, *Exporting the American Model*, ch. 1.

¹² Alf Lüdtke *et al.*, « Einleitung », in *idem* (eds.), *Amerikanisierung : Traum und Alptraum im Deutschland des 20. Jahrhunderts* (Stuttgart : Franz Steiner, 1996), p. 7-33, spéc. 14-15.

Une seconde polarité, très proche, concerne le lien entre les éléments constitutifs du modèle américain. Pour beaucoup d'auteurs sur l'américanisation d'après-guerre, il y a une forte corrélation non seulement entre les techniques de production de masse et les méthodes de management systématiques, mais aussi entre ces dernières et le style américain d'organisation des entreprises, de relations industrielles et de régulation du marché. Même si le modèle américain peut être applicable, à divers degrés et dans des environnements différents, on peut le comprendre au mieux, selon ce point de vue, en le considérant comme un ensemble cohérent d'éléments étroitement liés, caractérisés par un fort degré de complémentarité mutuelle. Un autre groupe d'historiens soutient en revanche que même les Américains eux-mêmes n'ont pas cherché à vendre un unique modèle de production autosuffisant mais au contraire ont proposé une vaste gamme de techniques autonomes et discrètes dans laquelle les industriels européens et japonais ont pu choisir les plus utiles et avantageuses, comme dans « une sorte de grand magasin »¹³. Ici encore mes collaborateurs et moi avons emprunté une voie autre, mettant en lumière à la fois la déconstructibilité du modèle américain et les interdépendances entre ses éléments. C'est ainsi, comme le démontrent plusieurs articles de *Americanization and Its Limits*, qu'ont pu être introduites avec succès dans les entreprises européennes et japonaises – qui fabriquent des produits plus diversifiés en plus petites quantités – les techniques américaines de fabrication à gros volume et les outils de gestion comme la standardisation, l'automatisation, le flux tendu, la mécanisation de la manutention des matériaux, la gestion de carrière, l'évaluation des profils, le contrôle statistique de qualité, l'apprentissage en entreprise ou l'étude du temps et des mouvements (*time-and-motion*). Ce succès n'est dû qu'à une adaptation, une modification attentive pour les ajuster aux autres éléments de leurs propres systèmes de production et de l'environnement externe.

Le troisième point contesté a pour objet le degré d'universalité ou de dépendance du contexte du modèle américain. Dans un monde néo-classique simple, caractérisé par une information parfaite, des marchés compétitifs et une dotation uniforme, toute technique nouvelle, plus efficace, sera rapidement adoptée par tous les producteurs dans l'économie tout entière. Pourtant rares, s'ils existent, sont les commentateurs historiens à embrasser un point de vue si naïf. Ainsi Moses Abramovitz, l'un des fondateurs de la théorie moderne de la convergence, insiste sur le fait que le rattrapage de productivité n'est pas un processus automatique, mais dépend de conditions supplémentaires, telle la « capacité sociale » (un ensemble mal défini d'attributs nationaux, d'attitudes et d'institutions favorisant l'absorption des innovations étrangères), la quantité de ressources naturelles et la « congruence technologique » : « La pertinence ou l'utilité, pour les pays moins avancés, des techniques et des formes d'organisation caractérisant les frontières de productivité d'une économie dominante ». Étant donné la voie originale suivie pendant le XIX^e siècle et le début du XX^e par le développement aux États-Unis, Abramovitz suggère que « les pays moins bien dotés en ressources naturelles et dont les marchés domes-

¹³ Bjarnar et Kipping, « Marshall Plan and the Transfer of US Management Models to Europe », p. 6 ; Luciano Segreto, « Americanizzare o modernizzare l'economia ? Progetti americani e risposte italiane negli anni Cinquanta e Sessanta », *Passato e presente* n° 37 (1996), p. 55-86 (citation, 57-8).

tiques sont plus petits ne pouvaient facilement adopter et exploiter la technologie américaine ». L'Europe et le Japon n'ont commencé leur rattrapage par imitation des méthodes de production américaines qu'au moment où la différence en ressources est devenue moins importante, les revenus ont augmenté et les marchés sont devenus plus intégrés grâce au commerce international¹⁴. D'autres auteurs de cette tradition, nous l'avons vu, attribuent une importance nettement plus forte aux exigences économiques, organisationnelles et institutionnelles dans la réussite de l'adoption et de l'exploitation des méthodes et techniques américaines. La plupart des contributeurs à *Americanization and Its Limits* iraient même plus loin, jusqu'à douter du fait que les structures et institutions des marchés européen et japonais aient réellement convergé avec celles des États-Unis et donc que les conditions pour une congruence technologique entre ces économies aient jamais été remplies. Selon cette opinion, puisque les conditions économiques et institutionnelles en Europe et au Japon ont continué à s'écarter de celle des États-Unis, les adaptations, altérations et hybridations locales du modèle américain demeurent nécessaires et désirables en théorie comme en pratique. Paradoxalement, ce n'est que grâce à une modification substantielle, ou même une transformation, visant à l'adapter à un plus grand éventail de circonstances locales que ce modèle de production virtuellement universel pourrait être diffusé au-delà de son contexte économique et institutionnel d'origine.

La quatrième discordance se concentre sur l'étendue de la flexibilité institutionnelle ou la dépendance du sentier suivi jusque-là (*path dependence*) des pays récepteurs. Pour certains auteurs de la tradition du rattrapage et de la convergence, l'environnement institutionnel de l'Europe de l'Ouest et du Japon d'après-guerre était suffisamment flexible pour permettre un transfert extensif des techniques et des méthodes de management américaines, même dans des conditions hautement dépendantes du contexte et de couplage étroit entre leurs éléments constitutifs. Pour d'autres, au contraire, les environnements institutionnels, davantage même que les technologies elles-mêmes, dépendent étroitement du sentier déjà emprunté, édifiant des barrières substantielles à l'adoption de nouveaux modèles de production et de croissance en dehors de moments historiques exceptionnels¹⁵.

De façon révélatrice cependant, comme nous l'avons vu, des auteurs ont récemment jugé les environnements institutionnels de l'Europe de l'Ouest et du Japon d'après-guerre à la fois suffisamment flexibles pour permettre un transfert notable des méthodes et techniques américaines et en même temps suffisamment dépendants du sentier pour empêcher une complète convergence sur le modèle américain. Plusieurs contributeurs à *Americanization and Its Limits* contesteraient radicalement cette option, en soulignant à quel point même des structures institutionnelles stables, comme les modèles de production et les technologies, peuvent être reconfigurées par des modifications apparemment marginales et donc fonctionner de manière assez différente dans des conditions nouvelles. Ainsi des

¹⁴ Abramovitz, « Catch-up and Convergence », p. 88, 96 ; cf. aussi *idem*, « Catching up, Forging Ahead, and Falling Behind », dans son *Thinking About Growth* (Cambridge : Cambridge University Press, 1989), p. 220-42 ; et Richard Nelson et Gavin Wright, « The Erosion of US Technological Leadership as a Factor in Postwar Economic Convergence », in Baumol *et al.*, *Convergence of Productivity*, p. 129-63, spéc. 148.

¹⁵ Eichengreen, « Institutions and Economic Growth », p. 41-43.

relations suivies ou des liens ininterrompus entre institutions peuvent masquer une profonde transformation dans la manière dont les acteurs se conçoivent, eux, leurs missions et leurs possibilités stratégiques, comme on a pu le voir par exemple dans le cas de l'industrie de l'acier en Allemagne et au Japon avant et après la Seconde Guerre mondiale. Ici bien sûr l'histoire importe, comme dans le cas de la dépendance du sentier ; mais elle peut souvent faciliter plutôt que faire obstacle aux ajustements économiques, en servant de ressource pratique et cognitive à des acteurs qui s'étudient eux-mêmes pour répondre à des défis externes – sans, cependant, conduire à la convergence sur un unique ensemble d'institutions, de techniques ou de pratiques ¹⁶.

Un cinquième point d'achoppement théorique, peut-être le plus crucial, concerne les caractéristiques d'efficacité qui sous-tendent le modèle américain. Pour la plupart de ceux qui ont écrit sur l'américanisation d'après-guerre, comme nous l'avons vu, le modèle américain de production de masse et de management systématique a, sans aucune ambiguïté, représenté, une frontière mondiale de productivité, et en dévier, pour une raison quelconque, entraînerait un rendement économique inférieur, comme ce fut de façon notable le cas en Angleterre. Pour la plupart des contributeurs à *Americanization and Its Limits*, en revanche, les techniques de fabrication et les pratiques de gestion américaines représentaient au mieux une réponse à peu près efficace à un ensemble spécifique de conditions environnementales, en dehors duquel il n'y a aucune raison de supposer qu'elles se soient révélées une telle réussite. Dans une perspective historique à plus long terme, depuis que l'environnement international est devenu de plus en plus instable, à partir des années soixante-dix, bien des traits essentiels du modèle américain pourraient facilement être portés à son passif et non à son actif, tandis qu'une copie trop servile de la pratique américaine d'après-guerre pourrait créer des pièges dangereux – du point de vue de la technique comme de la gestion – dans des circonstances de concurrence changeant rapidement. Dans cette optique, dévier du modèle américain pourrait ne pas entraîner de moindres résultats économiques mais, au contraire, faire naître des innovations graduelles améliorant la productivité et la compétitivité, comme cela est largement admis dans le cas du Japon. De façon synchrone également, les fabricants européens et japonais pourraient mettre au point des technologies alternatives et des méthodes de production mieux adaptées à leurs propres conditions mais fonctionnellement équivalentes, ou même supérieures en efficacité, à leurs équivalents américains ¹⁷.

En se fondant sur les diverses combinaisons de ces opinions théorétiques opposées, les différences saillantes entre les perspectives historiographiques divergentes sur l'américanisation d'après-guerre peuvent être schématiquement représentées comme dans le tableau I. La suite de cette partie combine et élabore une autre approche conceptuelle de l'américanisation d'après-guerre. Dans chaque cas, comme on peut le voir sur la

¹⁶ Pour une critique plus large des ouvrages sur la dépendance du chemin (*path dependence*) dans ce sens, cf. Charles F. Sabel, « Intelligible Differences : On Deliberate Strategy and the Exploration of Possibility in Economic Life », *Rivista Italiana degli Economisti* 1, 1 (avril 1996), p. 55-80.

¹⁷ Cf. par. ex. le cas de Michelin et de la révolution du pneu radial présenté dans la contribution de Paul Erker à *Americanization and Its Limits*.
[p. 245-267] J. ZEITLIN Arch. phil. droit 45 (2001)

dernière ligne du tableau I, soit cette approche inverse la position dominante à l'intérieur de l'historiographie, soit elle rejette l'opposition théorique sur laquelle elle se fonde. Ce n'est qu'en modifiant substantiellement ces idées théoriques largement admises sur la nature et la transférabilité des modèles de production, ou même en les abandonnant totalement, je le soutiens, que l'on peut présenter de façon convaincante la preuve impérieuse découverte par les recherches récentes consacrées à l'adaptation sélective, la modification créative et l'hybridation innovante de la technologie et du management américains dans l'Europe et le Japon d'après-guerre.

Tableau I – Approches théorétiques de l'américanisation

Modèle unitaire ou hétérogène ?	Éléments étroitement ou faiblement couplés ?	Universelle ment applicable ou dépendant du contexte ?	Avantage d'efficacité local ou mondial ?	Souplesse institutionnelle ou dépendance du sentier ?	Approche théorétique
+	+	+	+	+	Théorie de la convergence naïve
+	+	-	+	+	Théorie dominante du rattrapage et de la convergence ; transfert des techniques de meilleure pratique dépendant de la congruence, des ressources naturelles et de la capacité sociale
+	+	-	+	-	Fermeture/ouverture (lock-in/lock-out) institutionnelles des techniques de meilleure pratique comme explication des différences nationales de réussite économique
+	-	+/-	+	-	« Semi-américanisation » des sociétés européennes et japonaises
+	+	-	+/-	+/-	Processus de transfert noyé dans les environnements institutionnels nationaux et façonné par eux
-	-	+	+	+/-	« Modèle américain » comme ensemble divisible de techniques autonomes mondialement efficaces et transférables

-	X	-	-	X	« Modèle américain » comme ensemble localement efficace d'éléments interdépendants susceptibles d'être déconstruits, modifiés et recombinaés pour satisfaire les conditions étrangères par des acteurs s'auto-analysant.
---	---	---	---	---	--

+ première possibilité, - seconde possibilité, +/- position intermédiaire, X polarité rejetée.

L'« américanisation », selon moi, ne devrait pas être comprise comme un concept analytique neutre, mais plutôt comme un projet historique controversé, se référant à la diffusion présumée d'un ensemble de caractéristiques, de techniques et de pratiques faiblement couplées mais interdépendantes – de la production de masse au management systématique, en passant par la structure des entreprises, la compétition oligopolistique et les politiques antitrust – que les commentateurs américains et étrangers ont estimé être les traits distinctifs de l'industrie américaine du milieu du XX^e siècle¹⁸. À l'époque, ces définitions d'un « modèle américain » étaient loin d'être arbitraires et traduisaient souvent une longue expérience de la réalité industrielle américaine et de son observation attentive, remontant souvent bien avant la Seconde Guerre mondiale. Cependant ces définitions n'étaient pas, loin s'en faut, univoques et elles ne pouvaient pas l'être, étant donné la diversité interne et l'hétérogénéité des pratiques industrielle dans l'économie américaine de l'époque, qui apparaissait aux visiteurs étrangers attentifs – comme aux historiens postérieurs –, non seulement dans les redoutes survivantes de métiers spécialisés mais aussi dans les principaux secteurs de la production de masse comme l'automobile¹⁹. De plus, l'industrie américaine était, de par sa nature même, une cible mouvante, puisque les toutes nouvelles pratiques ultra-modernes – comme la création de laboratoires de recherche et développement centralisés dans les entreprises et l'application à la technologie de la « grande science » (*big science*) financée par le gouvernement – retenaient l'attention des observateurs étrangers, pendant que la politique antitrust slalomait, de 1910 jusque dans les années cinquante, en une étourdissante série de virages sur l'aile dans sa position envers la concurrence, la coopération et les fusions entre

¹⁸ Pour un argument similaire s'opposant à l'utilisation de l'américanisation comme catégorie analytique plutôt que comme concept historique fondé sur les perceptions des acteurs de l'époque, cf. Paul Erker, « "Amerikanisierung" der westdeutschen Wirtschaft ? », in Konrad Jarausch et Hannes Siegrist (eds.), *Amerikanisierung und Sowjetisierung in Deutschland, 1945-1970* (Francfort : Campus, 1997), p. 137-45, spéc. p. 145.

¹⁹ Pour des études historiques modernes étudiant la diversité de l'industrie américaine, cf. Philip Scranton, *Endless Novelty : Specialty Production and American Industrialization, 1865-1925* (Princeton : Princeton University Press, 1997), spéc. ch. 13 ; Michael Schwartz, « Markets, Networks, and the Rise of Chrysler in Old Detroit », *Enterprise and Society* 1, 1 (2000), p. 63-99 ; *idem* et Andrew Fish, « Just In Time Inventories in Old Detroit », *Business History* 40 (1998) : p. 48-71.

entreprises rivales²⁰. Divers observateurs ont donc interprété le « modèle américain » de différentes façons, selon leurs propres perceptions, expériences, cadres de référence et aussi – et ce n'est pas le moins important – selon leurs attaches politiques et idéologiques avec les États-Unis, ils en ont tiré des conclusions divergentes sur ses mérites essentiels, sa facilité d'exportation et la possibilité de l'appliquer aux conditions européennes et japonaises.

Beaucoup d'acteurs de l'époque se voyaient plutôt comme des « modernisateurs » que comme des « américanisateurs », ou entendaient l'un par l'autre. D'autres cependant ont contesté cette vision universelle de la modernité industrielle au nom d'objections économiques et technologiques qu'il est difficile de ne pas prendre en compte quand on se retourne sur le passé : évidemment, leurs mises en garde à propos du manque de souplesse des équipements spéciaux, le coût vertigineux du management bureaucratique, l'accumulation ruineuse de stocks tampon et le flux tendu ainsi que l'effet restrictif de la standardisation sur l'innovation des produits anticipaient bien des critiques adressées à la pratique américaine de fabrication comparée à celle du Japon, devenue courante dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Les débats stratégiques et les processus de prise de décision d'après-guerre, on ne le soulignera jamais assez, furent menés dans des conditions d'incertitude extrême : quant à la taille, la structure et la stabilité de la demande dans les marchés intérieur et extérieur ; quant à la trajectoire de mise au point technologique de produits spécifiques ou d'industries entières ; quand au cadre institutionnel de l'activité commerciale entre nations individuelles, ensembles d'échange régionaux et économie internationale dans son ensemble. Même là où des entrepreneurs et des politiciens visionnaires ont apparemment réussi à remodeler les industries et les marchés grâce à des paris « qui se réalisent d'eux-mêmes » sur les technologies de production de masse de style américain et l'intégration du commerce supranational – comme ce fut par exemple le cas de l'aciérie française –, le résultat à lui seul ne confirme pas la validité de leur position confrontée aux doutes émis par les critiques de l'époque²¹. En effet la concrétisation des projections optimistes d'une expansion rapide et régulière de la demande qui sous-tend ces stratégies d'investissement dépendait en partie d'événements contingents échappant au contrôle des acteurs concernés eux-mêmes, du boom de la guerre de Corée à la conclusion du Traité de Rome. Dans des circonstances macro-économiques légèrement différentes, la croissance de la demande d'acier et de produits métallurgiques aurait très bien pu se révéler sujette à des fluctuations cycliques plus aiguës, menant à une grave sous-utilisation des grosses sommes investies dans des

²⁰ Pour un survol historique de la mise en place de la Recherche et Développement dans l'industrie américaine, cf. David Hounshell, « The Evolution of Industrial Research in the United States », in Richard S. Rosenbloom et William J. Spencer (eds.), *Engines of Innovation : U.S. Industrial Research at the End of an Era* (Boston : Harvard Business School Press, 1996), p. 13-85. Sur les métamorphoses et les positions opposées de la politique anti-trust américaine, cf. Rudolph Peritz, *Competition Policy in America, 1888-1992* (Oxford : Oxford University Press, 1996), chs. 2-4 ; Gerald Berk, « Neither Competition Nor Administration : Brandeis and the Antitrust Reforms of 1914 », *Studies in American Political Development* 9 (1994), 24-59 ; *idem*, « Communities of Competitors : Open Price Associations and the American State, 1911-1929 », *Social Science History* 20, 3 (1996), p. 375-400.

²¹ Cf. le chapitre de Matthias Kipping sur les producteurs et utilisateurs d'acier français in *Americanization and Its Limits*.

installations à haut rendement et taux élevé d'efficacité minimum, comme l'ont découvert à leur grand dam au cours des années soixante-dix les entreprises européennes et japonaises qui ont suivi des stratégies similaires.

C'est exactement pour des raisons de ce type que les partisans enthousiastes du modèle américain, tout comme les critiques sceptiques, ont souvent cherché à se prémunir contre l'incertitude et à améliorer son adéquation aux marchés et aux institutions nationales en adaptant sélectivement et en modifiant techniques et méthodes américaines, donnant par là même naissance à des formes d'organisation de la production hybrides et novatrices, enracinées dans la pratique importée aussi bien qu'autochtone. Paradoxalement, la grande attention que les acteurs de l'époque ont portée aux liens étroits entre modèles de production et contextes institutionnels et économiques particuliers a joué un rôle crucial dans cette hybridation créative. En effet, ce furent précisément les industriels européens et japonais les plus conscients de la distance existant entre leurs propres conditions et celles qui prévalent aux États-Unis qui se sont révélés les plus agressifs et les plus adroits pour déconstruire, modifier et recombinaison des éléments du modèle américain afin de servir leurs propres buts. Mais ce processus d'hybridation, en fin de compte, n'était pas à sens unique, car en repensant la technologie et le management américains pour les adapter aux circonstances locales, les Européens et Japonais d'après-guerre ont en même temps réinterprété et amendé leurs propres pratiques et institutions à un point difficile à imaginer pour les théoriciens de la dépendance du sentier.

II. — CONTRE LA CONVERGENCE : DÉBATS CONTEMPORAINS DANS UNE PERSPECTIVE HISTORIQUE

Les interprétations historiques de l'américanisation d'après-guerre, comme je l'ai déjà observé, sont étroitement liées à des débats contemporains plus vastes sur la possibilité de transférer et diffuser les modèles de production entre frontières nationales. Mais tout comme la problématique de *Americanization and Its Limits* est nettement clarifiée par les controverses actuelles sur la « japonisation » et le « nouveau défi américain », de même cette approche conceptuelle et ces découvertes historiques donnent de fortes raisons de douter de la vraisemblance et du bien-fondé d'une convergence internationale vers un modèle unique de « meilleure pratique » d'efficacité économique et technologique, d'où qu'elle vienne géographiquement.

Il est certain qu'à bien des égards les économies européennes et japonaise de la période de reconstruction d'après-guerre constituent un « monde perdu », dans l'ensemble davantage pour le meilleur que pour le pire. Les monnaies inconvertibles, le contrôle des capitaux et la faiblesse du commerce extérieur ; les quotas à l'importation et les barrières douanières élevées ; la pénurie de main d'œuvre et de matières premières ; le lent rétablissement de la demande intérieure et du commerce international après les ravages de la dépression et de la guerre : ces caractéristiques mettent en évidence la différence entre la conjoncture des années quarante et cinquante – et, dans une certaine mesure même des années soixante –, et celles des années quatre-vingt et quatre-

vingt-dix. En termes internationaux aussi, cette époque était franchement différente de la nôtre : des pays divisés en camps hostiles par le conflit bipolaire exacerbé de la Guerre froide et des États-providence partiellement – mais jamais entièrement – isolés des forces déstabilisantes de l'économie mondiale par le régime fragile du « libéralisme encadré (*embedded*) » issu des luttes stratégiques d'après-guerre entre les États-Unis, l'Angleterre, l'Europe de l'Ouest et le Japon ²².

Japonisation

Cependant, malgré ces contrastes évidents, il existe des similitudes remarquables, théorétiques et empiriques, entre les questions qui font l'objet des débats contemporains et historiques sur les expériences de transfert et de diffusion des modèles de production, ce qui permet donc de les examiner dans un cadre conceptuel commun. Les parallèles avec l'historiographie de l'américanisation d'après-guerre ne sont jamais plus frappants que dans les ouvrages récents sur la « japonisation ». On retrouve ici, par exemple, les interprétations multiples et opposées du modèle originel lui-même. Le « système de production japonais » est-il un raffinement subtil du fordisme et du taylorisme s'appropriant la connaissance tacite des ouvriers spécialisés et des fournisseurs pour obtenir une meilleure qualité et une plus grande souplesse ? ²³ Ou représente-t-il au contraire un paradigme technologique et organisationnel totalement neuf, comme la « *lean production* » (production dégraissée) qui concilie qualité, flexibilité et productivité en éliminant systématiquement les gaspillages et en mobilisant les capacités et les initiatives des travailleurs de base ; ou la « production médiée par l'innovation » qui rend floue la distinction entre mise au point d'un nouveau produit et amélioration progressive de la

²² Pour les formulations originales de l'émergence puis de la disparition ultérieure du « libéralisme encadré », cf. John G. Ruggie, « International Regimes, Transactions and Change : Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order », in Stephen D. Krasner (ed.), *International Regimes* (Ithaca : Cornell University Press, 1983), p. 195-231 ; Robert O. Keohane, « The World Political Economy and the Crisis of Embedded Liberalism », in John H. Goldthorpe (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism : Studies in the Political Economy of Western European Nations* (Oxford : Clarendon Press, 1984), p. 15-38 ; Ruggie, « At Home Abroad, Abroad at Home : International Liberalisation and Domestic Stability in the New World Order », *Millennium* 24, 3 (1994), p. 507-26. Pour une défense convaincante du fait que le « libéralisme encadré » fut le résultat contesté des processus de marchandage d'après-guerre et des priorités américaines fluctuantes discutées dans la partie précédente et non le produit immédiat des accords de Bretton Woods conclus pendant la guerre, cf. Milward, *Reconstruction of Western Europe and European Rescue of the Nation-State* ; et pour une analyse acérée de l'instabilité intrinsèque au système monétaire or-dollar qui fondait ce régime économique international, cf. Barry Eichengreen, *Globalizing Capital : A History of the International Monetary System* (Princeton : Princeton University Press, 1996), ch. 4.

²³ Cf., p. ex., Knuth Dohse, Ulrich Jürgens et Thomas Malsch, « From "Fordism" to "Toyotism" ? The Social Organization of the Labor Process in the Japanese Automobile Industry », *Politics & Society* 14 (1986), p. 45-66.

fabrication par intégration fonctionnelle du travail manuel et intellectuel ?²⁴ Le « modèle japonais » entraîne-t-il l'émancipation des ouvriers spécialisés en leur offrant plus de chances d'apprendre à s'organiser et en déléguant la prise de décision, ou se résume-t-il plutôt en une exploitation accrue par le biais de l'intensification du travail et le « management par le stress » ?²⁵ Un modèle national unique peut-il être assimilé au Japon lui-même, ou existe-t-il une multiplicité de variantes, par industrie et par entreprise, qui divergent nettement les unes des autres sur des points clés ? Le « système japonais » est-il un assortiment de techniques et modèles distincts comme la logistique du juste à temps, le management de la qualité totale, le travail en équipe et l'amélioration continue ? Ou bien est-il plutôt un ensemble d'éléments complémentaires étroitement connectés, comprenant selon certains l'emploi à vie, le salaire à l'ancienneté, le syndicalisme d'entreprise et les relations *keiretsu* avec les institutions financières et les fournisseurs ? L'efficacité du « modèle japonais », quelles que soient la définition et la compréhension qu'on en a, est-elle globalement et absolument supérieure à celles des autres options étrangères, ou bien son avantage en termes de performances est-il au contraire relatif et lié à un contexte économique, social, culturel, institutionnel et même politique précis ?²⁶

Comme ce fut le cas pour l'américanisation d'après-guerre, il y a eu une controverse acharnée à propos de la transférabilité du modèle japonais à d'autres scènes nationales. Pour certains auteurs, comme Martin Kenney et Richard Florida ou le International Motor Vehicle Project du Massachusetts Institute of Technology, le système japonais constitue un modèle universel d'efficacité de la production, « applicable partout et par tous », dont les principes et les pratiques « peuvent être avec succès greffées sur une autre société puis se mettre à se reproduire avec succès dans le nouvel environnement »²⁷. D'autres, en revanche, ont mis en doute la possibilité – ou l'opportunité – de transplanter le « modèle japonais » dans d'autres pays aux conditions économiques, aux institutions sociales et aux valeurs culturelles très différentes. La rivalité dans les relations professionnelles, le syndicalisme sur-contrôlé orienté vers un contrôle étroit du processus de production, le taux de mobilité élevé des travailleurs et les attitudes fortement individualistes de l'Angleterre et des États-Unis ; les profils de compétence et d'identité basés sur le métier, le syndicalisme industriel et la codétermination statutaire des droits en Allemagne ; la tradition d'autoritarisme, le faible degré de qualification de la main d'œuvre et de sa formation scolaire, la faiblesse des réseaux de fournisseurs et l'instabilité macroéconomique des pays en voie de développement comme le Brésil :

²⁴ Cf., respectivement, James P. Womack, Daniel T. Jones et Daniel Roos, *The Machine That Changed the World* (New York : Rawson Associates, 1990) ; Martin Kenny et Richard Florida, *Beyond Mass Production : The Japanese System and Its Transfer to the U.S.* (Oxford : Oxford University Press, 1993).

²⁵ Pour une présentation représentative du second point de vue, cf. Steve Babson (ed.), *Lean Work : Empowerment and Exploitation in the Global Auto Industry* (Detroit : Wayne State University Press, 1995).

²⁶ Pour une discussion sur ces pôles du débat, cf. Robert Boyer, « Hybridization and Models of Production : Geography, History, and Theory », in *idem et al.*, *Between Imitation and Innovation*, spéc. p. 23-32.

²⁷ Womack *et al.*, *Machine That Changed the World*, p. 9 ; Kenny et Florida, *Beyond Mass Production*, p. 8 ; cf. Tolliday *et al.*, « Introduction », in Boyer *et al.*, *Between Imitation and Innovation*, p. 4-5.

tous ces points ont été présentés comme entravant terriblement la diffusion à grande échelle du « système de production japonais », que ce soit par l'implantation d'usines appartenant directement à des Japonais ou bien par une imitation indirecte par les entreprises autochtones²⁸. De plus, comme pour l'américanisation d'après-guerre, les controverses contemporaines sur la japonisation reflètent aussi des désaccords théorétiques plus profonds d'une part pour juger si les modèles de production peuvent efficacement être découpés en éléments de base ou s'il faut les appliquer comme un ensemble cohérent, et d'autre part pour pondérer souplesse institutionnelle et dépendance de sentier dans les sociétés réceptrices elles-mêmes.

Les débats actuels sur la japonisation ont commencé dans les années soixante-dix et un gros corpus de recherches empiriques s'est maintenant accumulé sur les expériences de transfert et de diffusion du « modèle japonais » dans divers environnements nationaux et industriels. Même s'il y a encore largement la place pour des interprétations divergentes de cette littérature, on peut néanmoins tirer nombre de conclusions essentielles de ces découvertes. Premièrement, les techniques de fabrication et les pratiques de gestion du Japon ont été largement – mais en aucune manière universellement – reprises et imitées dans des contextes très divers, dont beaucoup semblaient au départ fort peu propices comme le Nord-Est de l'Angleterre, la « ceinture de rouille » (*rustbelt*) des États-Unis, l'Allemagne de l'Est ou le Brésil métropolitain²⁹. Deuxièmement cependant, comme pour l'américanisation d'après-guerre, le « modèle japonais » a été largement découpé en un puzzle d'éléments interdépendants, plus ou moins modifiés et adaptés pour répondre aux conditions locales, faisant naître un vaste spectre de variantes au niveau des entreprises, des secteurs et des pays. Ainsi par exemple, les usines automobiles japonaises implantées aux États-Unis et en Angleterre ont abandonné le système de salaires et d'évaluation très individualisés au profit d'une sélection initiale rigoureuse et de la formation de nouvelles recrues, tandis que leurs équivalents dans les usines d'électronique en Amérique du Nord et en Australie ont, de façon claire, utilisé moins l'emploi à long terme et le salaire à l'ancienneté que d'autres pratiques comme la rotation d'emploi ou la promotion interne. De même, dans les entreprises américaines et

²⁸ Sur l'Angleterre et les États-Unis, cf. Stephen Ackroyd *et al.*, « The Japanization of British Industry ? », *Industrial Relations Journal* 19, 1 (1988), p. 11-23 ; Stephen Wood, « Japanization and/or Toyotism ? », *Work, Employment & Society* 5, 4 (1991), p. 567-600 ; J. Rogers Hollingsworth, « The Logic of Coordinating American Manufacturing Sectors », in John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth et Leon N. Lindberg (eds.), *Governance of the American Economy* (Cambridge : Cambridge University Press, 1991), spéc. p. 70-1. Pour l'Allemagne, cf. Wolfgang Streeck, « Lean Production : A Test Case for Convergence Theory », in Suzanne Berger et Ronald Dore (eds.), *National Diversity and Global Capitalism* (Ithaca : Cornell University Press, 1996), p. 138-70. Pour le Brésil, cf. John Humphries, « Japanese Methods and the Changing Position of Direct Production Workers : Evidence from Brazil », et Anne C. Posthuma, « Japanese Production Techniques in Brazilian Automobile Firms : A Best Practice Model or Basis for Adaptation », tous deux in Elger et Smith, *Global Japanization ?*, p. 327-77.

²⁹ En dehors des études de la note précédente, cf. Charles F. Sabel, « Bootstrapping Reform : Rebuilding Firms, the Welfare State, and Unions », *Politics & Society* 23, 1 (1995), p. 5-48 ; Michael C. Dorf et Charles F. Sabel, « A Constitution of Democratic Experimentalism », *Columbia Law Review* 98, 2 (1998), spéc. p. 292-314 ; Raphael Kaplinsky avec Anne Posthuma, *Easternisation : The Spread of Japanese Management Techniques to Developing Countries* (Londres : Frank Cass, 1994).

européennes, les techniques et méthodes japonaises – comme la flexibilité de l'emploi, les cercles de qualité ou le stock de composants zéro – ont souvent été en partie intégrées dans des systèmes de production de masse ou de métiers plus traditionnels. On peut aussi observer de grandes variations dans l'industrie automobile internationale quant à l'organisation et au fonctionnement des « équipes de travail », surtout en ce qui concerne le rôle des responsables d'équipe ou des superviseurs³⁰.

Et, à nouveau comme pour l'américanisation d'après-guerre, les déviations du « modèle japonais » original sont de plus en plus fréquemment vues non comme les conséquences négatives d'une résistance, d'un repli ou d'un compromis envers le processus de transfert, mais plutôt comme des occasions d'expérimentation, d'innovation et d'apprentissage. Ainsi les entreprises automobiles et électroniques japonaises ont découvert, grâce aux pratiques de production et d'emploi américaines dans leurs filiales du nouveau monde et d'Europe, de nouveaux moyens – dont certains sont réexportés vers le Japon lui-même – pour organiser une logistique juste à temps sur de grandes distances géographiques, réduire le recours aux heures supplémentaires obligatoires, revoir la division du travail entre cols blancs et cols bleus ou même traiter la flexibilité à l'aide d'une gamme de modèles plus étendue. Souvent aussi les entreprises européennes et américaines ont puisé dans un mélange complexe d'influences importées et autochtones, venues de diverses traditions nationales, notamment mais pas exclusivement celle du Japon, afin de mettre au point des systèmes hybrides originaux et créatifs comme la filiale espagnole de Renault, FASA, la joint-venture de Volvo avec Mitsubishi dans l'usine NedCar, préalablement propriété néerlandaise, l'usine Opel à Eisenach en Allemagne de l'Est ou General Motors do Brasil. Dans certains cas, en fin de compte, les fabricants occidentaux ont utilisé l'exemple japonais comme source d'inspiration pour s'écarter de façon plus radicale et potentiellement novatrice des modèles de production bien établis, comme par exemple le partenariat salariés-dirigeants de General Motors pour Saturn ou le « consortium modulaire » des assembleurs et des fournisseurs pour Volkswagen à Resende au Brésil³¹.

³⁰ Sur ces exemples, cf. Boyer *et al.*, *Between Imitation and Innovation*, chs. 1-2 ; Kenny et Florida, *Beyond Mass Production*, ch. 8 ; Elger et Smith, *Global Japanization ?*, chs. 1, 6 et 7 ; John Paul MacDuffie et Frits K. Pil, « Changes in Auto Industry Employment Practices : An International Overview », in Kochan *et al.*, *After Lean Production*, p. 9-42.

³¹ Sur ces exemples et la typologie des hybridations sous-jacente, cf. Boyer *et al.*, *Between Imitation and Innovation*, spéc. ch. 1, 2 et 16 ; et sur un cas d'apprentissage inversé (*reverse learning*) en dehors du secteur automobile, cf. Bill Taylor, Tony Elger et Peter Fairbrother, « Transplants and Emulators : The Fate of the Japanese Model in British Electronics », in Elger et Smith, *Global Japanization ?*, spéc. p. 200-1.

Le « nouveau défi américain »

Mais *quid* du « nouveau défi américain » des années quatre-vingt-dix ? Comment intégrer dans notre cadre conceptuel la ré-émergence de l'économie américaine comme modèle à imiter par l'étranger et qu'implique-t-elle pour l'appréciation critique de l'américanisation d'après-guerre proposée plus haut ? Comme l'américanisation d'après-guerre elle-même, les débats actuels sur le « nouveau défi américain » sont le produit d'une conjoncture historique très spécifique, dans laquelle la résurgence industrielle américaine et le « miracle des emplois » ont coïncidé avec le vieillissement des autres modèles dû à la fin de la Guerre froide et à l'effondrement du communisme : faible croissance et chômage élevé dans les pays européens comme l'Allemagne et la France ; récession prolongée et immobilité macroéconomique au Japon ; et, plus récemment, crise financière asiatique. Pour beaucoup de commentateurs des deux rives de l'Atlantique et du Pacifique, en outre, cette évolution reflète des pressions structurelles plus fortes pour la convergence internationale des systèmes financiers, du gouvernement d'entreprise *, des marchés de l'emploi et de l'organisation de la production vers un modèle anglo-américain de capitalisme de « marché libre » : la mondialisation de la production, de l'investissement et des marchés de capitaux ; l'apparition de nouvelles opportunités, pour les entreprises nationales, de sortir des systèmes nationaux de finance, d'innovation, d'apprentissage de savoir-faire et de relations industrielles ; l'attrait et la plus grande fascination exercés par la culture américaine commerciale/managériale qui évolue rapidement par rapport aux formes plus figées du capitalisme « rhénan » ou japonais ; le déclin de l'autonomie des politiques et réglementations des États nationaux ; et les exigences externes croissantes de réaligement des institutions et des pratiques nationales sur les normes de concurrence néo-libérales prescrites par les organismes supranationaux comme l'Union européenne ou les agences multilatérales comme l'Organisation Mondiale du Commerce ou le Fonds Monétaire International, tout comme par les États-Unis eux-mêmes ³².

Cependant, des prétentions d'une telle envergure sur les pressions transnationales favorisant une convergence institutionnelle sur le modèle anglo-américain n'ont pas été sans susciter des contestations, tandis qu'un corpus en expansion d'arguments critiques et de contre-preuves suggère que les processus contemporains de « mondialisation » ne sont ni aussi neufs, ni d'une aussi grande portée qu'on l'affirme souvent. Ainsi les marchés internationaux des capitaux, des produits et de l'emploi étaient, sur bien des points importants, plus intégrés avant 1914 qu'aujourd'hui, tandis que les dépenses gouvernementales représentent encore, dans la plupart des pays développés, une plus grande proportion du produit intérieur brut que pendant les années cinquante et soixante. La grande majorité des soi-disant multinationales continue à s'appuyer lourdement sur les

* Cf. Philippe Le Tourneau, *L'éthique des affaires et du management au XXI^e siècle*, Dalloz Dunod, 2000, p. 178.

³² Pour une introduction à ce débat, cf. Paul Bracken, « The New American Challenge », *World Policy Journal* 14, 2 (1997), p. 10-19 ; Michel Albert, *Capitalism Against Capitalism*, trans. Paul Haviland, (Londres : Whurr Publishers, 1993) ; Berger et Dore, *National Diversity and Global Capitalism* ; Colin Crouch et Wolfgang Streeck (eds.), *Political Economy of Modern Capitalism : Mapping Convergence and Diversity* (Londres : Sage, 1997).

ressources économiques, culturelles, institutionnelles et politiques de leur pays d'origine ; le capital productif est encore loin d'être totalement mobile ; et les États nationaux ont plus de chances, en participant à des accords multilatéraux et aux organismes supranationaux, d'améliorer leur capacité à gérer efficacement l'économie que de la diminuer³³.

Me prononcer sur ces débats, qui de toute manière en sont encore à un stade préliminaire, dépasse le cadre de cet article. On peut cependant risquer quelques observations sur la base d'une analyse des orientations européennes et japonaises d'après-guerre à l'égard du « modèle américain ». La première touche à la prévalence de l'hétérogénéité et de l'hybridation à l'intérieur même de l'économie américaine d'aujourd'hui. Aucun « modèle américain » unique et cohérent d'organisation de la production n'existe actuellement, encore moins que dans les années quarante et cinquante. alors que la résurgence de la compétitivité industrielle américaine a pris des formes très diverses dans des secteurs tels que l'automobile, l'acier, l'électronique, les télécommunications et les biotechnologies. Certains éléments de la renaissance industrielle que connaît actuellement l'Amérique s'enracinent dans les institutions et les politiques nationales : cela couvre aussi bien la lutte anti-trusts, la santé et l'approvisionnement en matériel militaire que les réseaux interorganisationnels entre entreprises, universités et services gouvernementaux. Mais d'autres composants dépendent étroitement d'une adaptation sélective, de la modification, des méthodes japonaises de production flexible, de mise au point rapide des produits et des relations de collaboration avec les fournisseurs, ce qui renforce les critiques antérieures des insuffisances de la production de masse et du management systématique américains au lieu de les réfuter³⁴.

Une seconde observation, inspirée par l'expérience historique acquise à propos de l'américanisation d'après-guerre, concerne les carences pratiques, les obstacles politiques et les conséquences imprévues des tentatives visant à transformer les institutions et les pratiques étrangères suivant les canevas américains. Même dans le monde d'après la Guerre froide, dominé par une unique superpuissance, les risques de déstabilisation poli-

³³ Pour ces arguments critiques et des preuves contraires, cf. Paul Hirst et Grahame Thompson, *Globalization in Question* (2e éd., Cambridge : Polity, 1999) ; Robert Boyer, « The Convergence Hypothesis Revisited : Globalization but Still the Century of Nations ? », et Robert Wade, « Globalization and its Limits : Reports of the Death of the National Economy Are Greatly Exaggerated », tous deux in Berger et Dore, *National Diversity and Global Capitalism*, p. 29-88 ; Paul Bairoch, « Globalization Myths and Realities : One Century of External Trade and Foreign Investment », in Robert Boyer et Daniel Drache (eds.), *States Against Markets : The Limits of Globalization* (Londres : Routledge, 1996), p. 173-92 ; John Zysman, « National Roots of a « Global » Economy », in Lee-Jay Cho et Yoon Hyung Kim (eds.), *Hedging Bets on Growth in a Globalizing Industrial Order : Lessons for the Asian NIEs* (Seoul : Korea Development Institute, 1997), p. 33-88 ; Geoffrey Garrett, « Global Markets and National Politics : Collision Course or Virtuous Circle ? », *International Organization* 52, 4 (1998), p. 787-824.

³⁴ Cf. par. ex., Richard K. Lester, *The Productive Edge : How U.S. Industries Are Pointing the Way to a New Era of Economic Growth* (New York : Norton, 1998) ; Zysman, « National Roots of a "Global" Economy » ; *idem*, « Globalization with Borders : The Rise of Wintelism as the Future of Global Competition », *Industry and Innovation* 4, 2 (1997), p. 141-66 ; Sabel, « Bootstrapping Reform » ; Dorf et Sabel, « Constitution of Democratic Experimentalism ».

tique peuvent limiter l'emprise externe sur les politiques intérieures stratégiques des pays. On peut en voir un exemple dans la modification des programmes d'ajustement du FMI à la suite de la crise financière asiatique de 1997-1998. Les acteurs nationaux peuvent, de la même manière, réinterpréter et repenser des initiatives de libéralisation mises en œuvre pour répondre aux pressions transnationales, comme la dérégulation et la privatisation, pour se conformer aux schémas nationaux, cela a été le cas pour la réforme japonaise du commerce de détail ou, en Italie, avec les accords de gouvernement d'entreprise pour les sociétés auparavant nationalisées³⁵. De même, dans les économies de transition de l'Europe centrale de l'Est, la privatisation des entreprises d'État a fait naître des types de réseaux de propriété très contrastés : les liens directs entre entreprises prédominent en Hongrie tandis qu'en République tchèque les rapports à un niveau moyen entre banques et fonds d'investissement sont plus significatifs. Ces différences découlent des structures d'organisation qui préexistaient dans les deux économies pendant la période communiste autant que des choix institutionnels fortuits des gouvernements réformateurs pendant le processus de transformation lui-même³⁶.

La dernière observation est relative à la probabilité et au bien-fondé d'une adaptation sélective, d'une modification créative et à une hybridation novatrice des pratiques importées pour relever le « nouveau défi américain ». Les fabricants de voitures européens et japonais, comme nous l'avons vu, ont libéralement emprunté les uns des autres, aussi bien que des États-Unis, pour enrichir et réviser leurs formes d'organisation de production autochtone. De plus, dans un grand nombre de secteurs, allant de l'équipement électrique à l'industrie alimentaire, en passant par les produits pharmaceutiques ou l'électronique, les multinationales servent de plus en plus d'agents de fertilisation croisée pour la technologie et l'organisation entre les systèmes de production et d'innovation nationaux ou régionaux, avec une efficacité remarquable³⁷. D'ailleurs ce

³⁵ Sur la réforme japonaise du commerce, cf. Frank K. Upham, « Retail Convergence : The Structural Impediments Initiative », in Berger et Dore, *National Diversity and Global Capitalism*, p. 263-97. Sur la privatisation italienne et la direction d'entreprise, cf. Fabrizio Barca et Sandro Trento, « State Ownership and the Evolution of Italian Corporate Governance », *Industrial and Corporate Change* 6, 3 (1997), p. 533-59 ; Magda Bianco et Sandro Trento, « Capitalismi a confronto : I modelli di controllo delle imprese », *Stato e mercato* n° 43 (1995), p. 65-93.

³⁶ Cf. David Stark et László Bruszt, *Postsocialist Pathways : Transforming Politics and Property in East Central Europe* (Cambridge : Cambridge University Press, 1997), spéc. ch. 5. Ce livre remarquable, dont la perspective théorique converge largement avec la nôtre, souligne le caractère central du « bricolage » (en français dans le texte) organisationnel et de « l'innovation recombinaire » par des acteurs réfléchis plutôt que l'imitation servile de modèles étrangers ou une involution régressive dépendant du chemin lors de la restructuration et de la transformation des économies post-socialistes.

³⁷ Sur les multinationales comme agents de fertilisation croisée entre économies nationales et régionales particulières, cf. Zysman, « National Roots of a « Global » Economy », spéc. p. 48-50 ; John Cantwell, « The Globalisation of Technology : What Remains of the Product Cycle Model ? », in Daniele Archibugi et Jonathan Michie (eds.), *Technology, Globalisation and Economic Performance* (Cambridge : Cambridge University Press, 1997), p. 215-40 ; Henrik Glimstedt, « From Country Competitiveness to Techno-Globalism ? Rethinking National Path Dependency and Global Convergence », article non publié, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, 1998. Pour des exemples industriels spécifiques, cf. aussi Poh-Kam Wong, « Creation of a Regional Hub for Flexible Production : The Case of the Hard Disk Drive Industry in Singapore », *Industry and* [p. 245-267]

genre d'hybridation n'est pas circonscrit à la sphère de production elle-même. Ainsi des commentateurs bien informés discernent les signes de l'émergence de nouvelles formes hybrides d'intermédiation financière dans des systèmes historiquement fondés sur les banques comme l'Allemagne, où une dépendance toujours accrue des bourses étrangères et l'insistance sur l'« intérêt de l'actionnaire » vont main dans la main avec une codétermination statutaire et la représentation d'un grand assortiment d'actionnaires (y compris les investisseurs institutionnels étrangers) dans le gouvernement d'entreprise³⁸. Au milieu des années quatre-vingt-dix, un certain nombre de pays européens, comme le Danemark et les Pays-Bas, ont fait baisser le chômage presque au niveau américain, sans augmentation nette des inégalités, par diverses combinaisons de modération consentie des salaires, de réforme négociée des programmes sociaux publics et de gros efforts de formation ; tandis que d'autres comme l'Italie, l'Irlande, le Portugal et la Finlande ont, de façon similaire, conclu des « pactes sociaux » tripartites visant à équilibrer la stabilité macroéconomique, une plus grande flexibilité du marché de l'emploi et un niveau élevé de protection sociale³⁹. Pour toutes ces raisons, le « nouveau défi améri-

Innovation 4, 2 (1997), p. 183-206 ; Steven Casper et Catherine Matraves, « Corporate Governance and Firm Strategy in the Pharmaceutical Industry », Wissenschaftszentrum Berlin, Research Area Market Processes and Corporate Development, Working Paper FS IV 97-20, 1997 ; Peer Hull Kristensen, « Strategies in a Volatile World », *Economy and Society* 23,3 (1994), p. 305-34 ; *idem* et Jonathan Zeitlin, « The Local Uses of Global Networks : A Proposal to Study Industrial Restructuring in a Multinational Corporation » (Copenhagen Business School/University of Wisconsin-Madison, fév. 1996).

³⁸ Pour une discussion récente de l'hybridation dans systèmes financiers nationaux et la direction de société, cf. Stephen Prowse, « Corporate Governance in an International Perspective : A Survey of Corporate Control Mechanisms Among Large Firms in the U.S., U.K., Japan, and Germany », *Financial Markets, Institutions & Instruments* 4, 1 (1995), p. 1-63 ; Pieter Moerland, « Corporate Ownership and Control Structures : An International Comparison », *Review of Industrial Organization* 10 (1995), p. 443-64 ; W. Carl Kester, « American and Japanese Corporate Governance : Convergence to Best Practice ? », in Berger et Dore, *National Diversity and Global Capitalism*, p. 107-37 ; John R. Griffin, « Institutional Change as a Collective Learning Process : A US-German Comparison of Corporate Governance Reform », article inédit, Department of Political Science, Massachusetts Institute of Technology, 1996 ; Martin Rhodes et Bastiaan van Apeldoorn, « Capital Unbound ? The Transformation of European Corporate Governance », *Journal of European Public Policy* 5 (1998), p. 406-27 ; Sigurt Vitols, « The Reconstruction of German Corporate Governance : Capital Market Pressures or Managerial Initiatives ? », article inédit présenté à la conférence « The Political Economy of Corporate Governance in Europe and Japan », European University, Florence, 10-11 juin 1999.

³⁹ Sur le Danemark et les Pays-Bas, cf. Jelle Visser et Anton Hemerijck, *A « Dutch Miracle » : Job Growth, Welfare Reform, and Corporatism in the Netherlands* (Amsterdam : Amsterdam University Press, 1997) ; Paul Hirst, « Can the European Welfare State Survive Globalization ? Sweden, Denmark, and the Netherlands in Comparative Perspective », *European Studies/Global Studies Working Paper* (University of Wisconsin-Madison, 1998). Sur les « pactes sociaux » et la renégociation concertée de la législation du travail, les relations industrielles et l'État Providence en Europe, cf. Martin Rhodes, « Globalisation, Labour Markets and Welfare States : A Future of « Competitive Corporatism » ? » in *idem* et Yves Mény, *The Future of European Welfare : A New Social Contract ?* (Londres : Macmillan, 1998), p. 178-203 ; Marino Regini, « Still Engaging in Corporatism ? Recent Italian Experience in Comparative Perspective », *European Journal of Industrial Relations* 3, [p. 245-267]

cain » d'aujourd'hui, comme celui de l'américanisation d'après-guerre, semble ouvrir aux acteurs locaux un large éventail de choix stratégiques et d'hybridation créative à quantité de niveaux, ce qui conduit à la persistance de la diversité des modèles institutionnels et de production dans les entreprises, les secteurs et les économies nationales.

5213 Humanities Building
455 N. Park St.
Madison WI 53706 USA
jzeitlin@facstaff.wisc.edu

3 (1997), p. 259-79 ; Giuseppe Fajertag et Philippe Pochet (eds.), *Social Pacts in Europe* (Bruxelles : European Trade Union Institute/Observatoire social européen, 1997).
[p. 245-267] J. ZEITLIN *Arch. phil. droit* 45 (2001)