



Argumentum

E-ISSN: 2176-9575

revistaargumentum@yahoo.com.br

Universidade Federal do Espírito Santo
Brasil

LEFRESNE, Florence; SAUVIAT, Catherine
Les modèles sociaux européens et américain confrontés à la crise
Argumentum, vol. 2, núm. 2, julio-diciembre, 2010, pp. 29-57
Universidade Federal do Espírito Santo
Vitória, Brasil

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=475549125005>

- Comment citer
- Numéro complet
- Plus d'informations de cet article
- Site Web du journal dans redalyc.org

redalyc.org

Système d'Information Scientifique

Réseau de revues scientifiques de l'Amérique latine, les Caraïbes, l'Espagne et le Portugal
Projet académique sans but lucratif, développé sous l'initiative pour l'accès ouverte

Les modèles sociaux européens et américain confrontés à la crise

Os modelos sociais europeus e americanos frente à crise

*Florence LEFRESNE**

*Catherine SAUVIAT***

Resume: L'analyse des différentes trajectoires de modèles sociaux aux Etats-Unis et dans quatre pays européens (Danemark, Allemagne, France, Espagne) face à l'impact de la crise nous conduit à un double diagnostic: inflexions respectives des trajectoires initiales, voire éléments de rupture du modèle social d'origine, sous l'emprise croissante des normes de flexibilité, de liquidité et de limitation des dépenses publiques d'une part; maintien d'une forte hétérogénéité entre les configurations nationales dans la façon dont s'appliquent ces normes, les formes institutionnelles qu'elles empruntent et les compromis sociaux sur lesquels elles s'appuient, d'autre part. La crise aura en outre particulièrement souligné les difficultés propres à la coordination européenne et à la construction d'un « modèle social européen » par rapport à l'espace « états-unien ».

Mots-clés : Modèles sociaux aux Etats-Unis et européen. La crise économique et financière. Politique fiscale Européenne vs Amérique. Systèmes de relations professionnelles.

Resumo: A análise das diferentes trajetórias de modelos sociais nos Estados Unidos e em quatro países europeus (a Dinamarca, a Alemanha, a França, a Espanha) perante o impacto da crise nos conduz a um duplo diagnóstico: inflexões respectivas das trajetórias iniciais, ou mesmo elementos de ruptura do modelo social de origem, sob a influência crescente das normas de flexibilidade, liquidez e limitação das despesas públicas por um lado; manutenção de uma forte heterogeneidade entre as configurações nacionais na forma como se aplicam estas normas, as formas institucionais que elas seguem e os compromissos sociais sobre os quais se apóiam, por outro lado. Além disso, a crise terá particularmente sublinhado as dificuldades próprias à coordenação europeia e à construção de um “modelo social europeu” diferente do espaço norte-americano.

* Economista social, pesquisadora sênior do Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES), 93192, Noisy le Grand cedex, France. E.mail: florence.lefresne@ires-fr.org

** Economista, pesquisadora sênior do Institut de recherches économique et sociales (IRES). E.mail: catherine.sauviat@ires-fr.org

Palavras-chave: Modelo social europeu e americano. Crise econômica e financeira. Política fiscal européia versus americana. Mercado de trabalho. Proteção social. Sistema de relações profissionais.

Abstract: The analysis of different social model trajectories in the USA and in four European countries (Denmark, Germany, France and Spain) impacted by the recession leads us to the twofold diagnosis: some changes appeared in respective initial trajectories, not to say some breaking points of the initial social models, through the growing influence of flexibility, liquidity and public spending austerity norms ; meanwhile one can observe a resilience of a strong heterogeneity between the different national models in the way these norms were implemented, the institutional forms they took and the social compromises they relied on. The financial and economic crisis has particularly emphasized the specific problems of European coordination policy and of the emergence of a “European social model” with respect to the USA.

Keywords: European and US Social models. Economic and financial crisis. European vs. US fiscal policy. Labour markets. Social protection. Professional relation systems.

Recebido: 30/09/2010. Aprovado 25/10/2010

Introduction

La transformation de la crise financière, survenue aux Etats-Unis à l'automne 2008, en crise économique planétaire s'est avérée particulièrement rapide, entraînant presque partout une irrésistible montée du chômage. En 2009, cette crise atteint une profondeur inégalée depuis les années 1930, avec des baisses sensibles de PIB, davantage marquées en Europe qu'aux Etats-Unis. Plus que jamais, les compromis qui ont historiquement fondé les différents modèles sociaux se voient confrontés à de nouveaux défis. Les déficits publics se creusent sous l'effet de plans de sauvetage massifs des systèmes financiers, puis de plans de relance dont l'efficacité, au delà d'un inévitable soutien de court terme de la demande, s'avère toute relative et temporaire. Sous la menace d'un chômage de masse, des pressions accrues s'exercent sur les salaires et les conditions de travail des salariés. Face à la montée inéluctable des endettements publics soumis à l'emprise des marchés financiers, des plans d'austérité de grande ampleur sont mis en place, faisant porter sur les services publics ainsi que sur la protection sociale, la majeure partie des ajustements budgétaires. Freinage salarial et réduction des dépenses sociales sont

ainsi conviés à accompagner une croissance « molle », d'emblée hypothéquée par les politiques, mises en œuvre essentiellement au niveau national, tant la récession a mis au jour l'impuissance des institutions internationales, et notamment européennes, à dessiner des voies cohérentes, crédibles et communes de sortie de crise. Les réponses sont ainsi recherchées par les Etats eux-mêmes qui tentent de concilier des objectifs potentiellement contradictoires : limiter les pertes de compétitivité des appareils productifs nationaux ; s'engager vers une résorption des déficits publics pour répondre aux exigences des agences de notation financière, de la Commission européenne et du FMI ; contenir les effets de désagrégation sociale de la crise.

Les modèles sociaux nationaux subissent nécessairement la marque de la crise et des politiques d'ajustement qui l'accompagnent. Pour autant, leur trajectoire traduit des spécificités aisément repérables. Ainsi, bien que général, le recul de l'emploi et son corollaire, la hausse du chômage, enregistrent des rythmes et des niveaux différents selon les pays, compte tenu des spécificités des marchés nationaux du travail et de leurs principales institutions (LES ACTEURS..., 2009a). Les systèmes de protection sociale sont plus ou moins mobilisés ou en repli, les salariés eux-mêmes étant diversement touchés par les ajustements et inégalement impliqués dans les accords négociés.

On se propose ici d'examiner et de

confronter les effets de la crise et des politiques économiques et sociales menées au sein de deux espaces régionaux : les Etats-Unis et l'Union européenne. Cette dernière entité n'est elle-même nullement homogène. La comparaison de quatre pays de l'Union européenne (Danemark, Allemagne, France, Espagne) permet à cet égard d'apprécier le degré de cohésion de l'espace régional européen. Mais il s'agit surtout d'analyser l'impact de la crise et des politiques sur la trajectoire des modèles sociaux respectifs. Au plan théorique, l'ambition de notre étude est de revisiter certains travaux sur la variété des capitalismes à l'aune de la crise et de ses effets.

Dans une première partie, on s'efforce de donner un contenu à la notion de modèle social, en mobilisant diverses démarches typologiques qui permettent de penser la cohérence ou la complémentarité entre les principaux niveaux institutionnels qui fondent un modèle social au plan national. L'enjeu de cette première partie est également d'identifier les principaux défis, voire même les changements de paradigmes auxquels sont aujourd'hui confrontés ces modèles. Dans une seconde partie, on se propose, à l'aune de ces typologies, d'examiner les trajectoires de cinq modèles sociaux incarnés par des configurations nationales, pour en apprécier les résistances, les sentiers de dépendance, mais aussi pour y déceler des points de rupture éventuels. Dans une dernière partie enfin, on met l'accent sur les difficultés propres à la coordination européenne par rapport à l'espace états-

unien, que la crise a particulièrement soulignées.

1 Modèles sociaux: de quoi parle-t-on ?

La notion de modèle social qui est privilégiée ici renvoie à des modalités durables d'organisation économique et sociale, reposant sur des systèmes de valeurs et des agencements institutionnels spécifiques. Ces agencements sont nécessairement multidimensionnels. Nous choisissons de mettre l'accent sur quatre niveaux d'entre eux dont la cohérence et la complémentarité constituent le substrat du modèle social : les principales institutions du marché du travail ; le système de protection sociale (ou d'Etat providence) ; le mode de concurrence qui prévaut sur le marché des biens et le type d'insertion dans la division internationale du travail, et enfin, le formes d'organisation des systèmes de relations professionnelles. Nous mobilisons ici un certain nombre de travaux ayant privilégié un ou plusieurs de ces niveaux institutionnels, pour aboutir à différentes typologies.

1.1 Institutionnalisme et typologies de modèles sociaux

Dans la théorie économique standard, les institutions sont réduites à leur fonction d'entrave ou d'adjuvant au marché : contraintes exogènes expliquant les déséquilibres (poids des syndicats, salaire minimum trop élevé, protection sociale trop généreuse) ou au contraire dispositifs permettant de résoudre un problème d'aléa moral ou de sélection

adverse (l'incitation au travail ou l'activation réduit la trappe à chômage entretenue par l'indemnisation ou la trappe à inactivité favorisée par les minima sociaux). Le cadre néo-classique distingue donc entre les « bonnes » et les « mauvaises institutions » selon leur effet sur le marché mais n'offre aucune véritable modélisation de la variété institutionnelle. Cette dernière n'est jamais son objet principal compte tenu de la centralité et de l'universalité du modèle d'ajustement par les prix et les quantités. Il convient de ce point de vue de souligner la rupture épistémologique qu'introduit la nouvelle économie institutionnelle de NORTH (1990; 2005). En analysant les institutions bien au-delà de leurs rapports au marché, comme l'ensemble des interactions humaines, politiques, économiques et sociales, façonnées de contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes) et de règles formelles (constitutions, lois, droit de propriété), North en souligne la dynamique historique complexe. Alors que la maximisation de l'efficacité sert de principe de sélection des institutions dans la théorie standard, North inverse la perspective : ce sont les dynamiques institutionnelles, les facteurs politiques et idéologiques, les sentiers de dépendance qui, selon lui, déterminent la performance (ou la non-performance) économique.

A l'inverse du cadre néo-classique, les approches institutionnalistes hétérodoxes – composées elles-mêmes de familles de pensée différentes – mettent l'accent sur la variété des institutions, des règles, des normes ou des

conventions. Elles s'intéressent à la diversité dans l'espace de ces institutions, et surtout à leurs conditions de cohérence et donc de stabilité, ou bien au contraire de mise en tension voire de crise. Nous retiendrons ici en premier repérage, quatre démarches typologiques, d'horizons disciplinaires divers, qui ont servi de points d'appui à des comparaisons internationales particulièrement heuristiques pour éclairer la notion de « modèle social », souvent convoquée dans les débats économiques et sociaux mais rarement explicitée et fondée théoriquement.

La première d'entre elles provient de la théorie des effets sociétaux (MAURICE ; SELIER ; SILVESTRE, 1982 ; EYRAUD ; MARSDEN ; SILVESTRE, 1990). Celle-ci place au centre de son analyse la congruence des institutions du travail au sein de chaque ensemble national à partir de trois dimensions du rapport salarial : le rapport organisationnel (système de travail, de qualification et de mobilité de la main-d'œuvre), le rapport industriel (forme du conflit et de la négociation), et le rapport éducatif. C'est ainsi, par exemple, que le « modèle allemand » a longtemps été éclairé par la prégnance d'un système professionnel où le métier, à travers ses règles d'accès (apprentissage donnant accès à une qualification transférable) ou de défense (syndicats de métier), organisait puissamment le marché du travail. Par contraste, en France, le poids des marchés internes du travail (DOERINGER ; PIORE, 1985), comme ensemble de règles structurant souvent sur l'ensemble du cycle de vie

professionnelle, la carrière des salariés en termes de promotion et de progression des rémunérations, permet d'expliquer la faible mobilité interentreprises, le rôle des qualifications spécifiques ou encore le phénomène d'« exclusion sélective » des jeunes contraints d'acquérir leurs premières expériences professionnelles sur le marché externe, caractérisé par la prégnance des normes concurrentielles et par la faiblesse des règles de protection de l'emploi, le plus souvent au prix d'une période de chômage et de déclassement initial (GARONNA ; RYAN, 1989).

La deuxième démarche typologique porte sur la prise en compte des régimes de protection sociale (ESPING-ANDERSEN, 1999). Trois institutions exercent à cet égard un rôle déterminant dans la prise en charge des risques : la famille fondée sur le principe de répartition des rôles et de mutualisation des ressources ; le marché fondé sur l'individu et l'échange monétaire ; et bien sûr, le secteur public qui organise la redistribution par l'impôt et la protection sociale. Trois régimes de protection sociale sont ainsi dégagés : le régime libéral (pays anglo-saxons) repose sur le principe de la responsabilité individuelle et sur le rôle restreint de l'Etat (prestations sous conditions de ressources comme simple filet de sécurité) ; le régime social-démocrate (pays scandinaves) est fondé sur l'universalisme et l'égalitarisme. Le rôle de l'Etat y est fortement redistributif, la vision des risques sociaux large, ce qui autorise un taux d'emploi des femmes élevé. Enfin le modèle

conservateur est de règle en Europe continentale et - de façon un peu différente - en Europe méditerranéenne. La protection sociale de type bismarckienne, selon le modèle du « male breadwinner », est fondée sur une forte répartition des rôles au sein de la famille.

Le troisième type d'approche des modèles sociaux concerne plus spécifiquement les relations professionnelles. La typologie canonique de Schmitter (1981) complétée par Traxler, Blaschke et Kittel (2001) distingue les pays dits « corporatistes » (ou « coordonnés ») des pays « antagonistes » (ou « non-coordonnés »). Les pays corporatistes se caractérisent par l'existence, tant du côté patronal que salarié, d'acteurs larges et représentatifs. Ces acteurs négocient sur des pans entiers de l'activité économique et sociale, qui ont pris notamment la forme de pactes sociaux : évolution salariale, mais aussi modes de qualification, systèmes de formation, etc. Les pays typiques de cette catégorie sont l'Allemagne, l'Autriche, la Suède, le Danemark, les Pays-Bas. A l'inverse, les pays « antagonistes » ne présentent pas un degré aussi fort de coordination entre acteurs sociaux. Les taux de syndicalisation y sont nettement plus faibles, la négociation collective moins extensive et moins fréquente. On retrouve dans cet ensemble des pays comme la France, l'Espagne, le Portugal, l'Italie, les Etats-Unis, et le Royaume-Uni.

Enfin, la quatrième démarche

typologique, plus globalisante que les trois premières, concerne les différentes formes de capitalisme à l'œuvre. Celles-ci se caractérisent tant par le fonctionnement des institutions du marché du travail que celui des systèmes de protection sociale, combiné aux modes de concurrence prévalant, qui sont liés au degré et au mode d'insertion des économies nationales dans la division internationale du travail. Ces constructions typologiques se retrouvent notamment dans les travaux de Hall et Soskice (2001) et d'Amable (2005). Les

premiers restent largement marqués par les outils de l'économie standard et donc par une vision fonctionnaliste des institutions (*supra*). Les auteurs mettent en évidence, à partir d'une analyse micro-économique du comportement entrepreneurial, deux modes de coordination : les Economies de Marché Libérales et les Economies de Marché Coordonnées. Les institutions nationales qui définissent les régimes de régulation et la mise en œuvre de la politique économique conditionnent le choix de l'une ou l'autre des stratégies afin de résoudre les problèmes auxquels elles sont confrontées. Dans les Economies Libérales de Marché, les régulations et les procédures s'orienteront vers des marchés du travail flexibles et la mobilité accrue des capitaux dans un contexte de concurrence. Dans les Economies Coordonnées de Marché seront valorisées les institutions favorables à une coordination stratégique. L'analyse menée par Bruno Amable est plus ambitieuse. Elle pose les interrelations entre institutions comme fondant la

cohérence des différentes variétés de capitalisme. Ce sont donc les complémentarités institutionnelles qui vont définir les différents modèles de capitalisme. Il met ainsi au jour cinq grands modèles types de capitalisme, à partir d'une analyse économétrique menée sur une vingtaine de pays de l'OCDE, où il prend en compte cinq variables : le type de concurrence sur le marché des biens, le niveau de déréglementation des marchés du travail, les caractéristiques des marchés financiers, le degré de protection sociale et la qualité des systèmes éducatifs. On y retrouve un modèle libéral de marché, auquel s'opposent quatre autres formes de capitalisme, pour lesquelles l'auteur montre que les capacités d'innovation ne sont en rien entravées par le degré de régulation.

1.2 Des typologies mises au défi par les mutations en cours

Ces typologies ont toutes le mérite de montrer à quel point les institutions servent de médiation à la performance économique, cette dernière n'étant jamais entièrement réductible aux ajustements marchands. Toutefois, les approches institutionnalistes et leurs typologies sont mises au défi depuis trente ans par les mutations profondes des régulations économiques, de l'emploi, de la protection sociale et des systèmes de relations professionnelles eux-mêmes. Les anciens repères sont mis à mal : démantèlement des marchés internes et des marchés professionnels du travail dans un contexte de mondialisation croissante et de

pénétration accrue des normes concurrentielles ; mise en cause des systèmes de protection sociale sous l'effet de la fragmentation des normes d'emploi, des transformations socio-familiales, et du resserrement des politiques budgétaires ; bouleversement des systèmes de relations professionnelles sous l'effet d'une inflexion du rapport capital/travail permise par l'installation d'un chômage de masse. La baisse de la part salariale, et des taux de syndicalisation dans certains pays, affaiblissent la portée des systèmes dits néo-corporatistes et en modifient la nature même (REHFELDT, 2009).

Portés par des rhétoriques influentes, trois préceptes ont convergé dans la mise au défi des modèles sociaux (INSTITUT..., 2009b) : la flexibilité, la liquidité et la réduction des dépenses publiques, notamment des programmes sociaux. Tous trois incarnent l'expression la plus signifiante du changement de paradigme observé sur les trente dernières années, principalement en Europe : l'insécurité sociale et économique progressivement substituée au statut salarial issu de l'après-guerre. Chacun de ces trois préceptes conduit en effet à dissoudre le principe de mutualisation des risques économiques, financiers et sociaux, à l'origine de compromis sociaux historiques, pour reporter ces risques sur l'individu.

La flexibilité, comme principe d'ajustement organisationnel des entreprises à la volatilité des marchés et aux changements techniques rapides, n'induit pas nécessairement la régression

du rapport salarial pour le salarié. Elle peut même requérir des qualifications et des compétences individuelles et collectives de plus en plus complexes, qu'il s'agit de valoriser donc de reconnaître. Elle a néanmoins servi de justification économique à des pratiques croissantes d'externalisation et de déréglementation-précarisation de l'emploi, l'idée maîtresse étant de toujours plus transférer le risque sur un tiers, l'entreprise sous-traitante, le salarié précarisé ou même « sorti » du salariat (travail indépendant ou statut d'auto-entrepreneur).

La liquidité, comme principe roi de la finance, s'est étendue progressivement à tous les domaines de l'activité économique, devenant l'étalon même de l'efficacité. Les entreprises sont devenues des marchandises dont les titres de propriété s'échangent sur le marché boursier, sous l'impératif d'une rentabilité financière à deux chiffres. Toutes les institutions susceptibles d'entraver ces deux principes se voient discréditées comme autant de « rigidités » qui s'opposent à l'efficacité économique : les règles protectrices de l'emploi, la législation sociale, la fiscalité, les cotisations sociales, les cloisonnements des marchés financiers, jusqu'à l'Etat lui-même, dont les dépenses pèseraient sur la croissance et l'innovation (INSTITUT, 2009b).

La limitation des dépenses publiques incarne un dogme au centre des politiques budgétaires depuis les deux dernières décennies. Cela ne signifie pas nécessairement que les Etats aient réussi

à contenir leurs dépenses. Mais ils ont choisi, depuis l'adoption du Traité de Maastricht (1992) et du Pacte de stabilité et de croissance (1997) pour les Etats européens, de placer le contrôle du déficit budgétaire au cœur du seul cadre contraignant de la coordination européenne¹. Et pour y parvenir, il est posé comme impossible d'élargir l'assiette des ressources. La victoire idéologique des *supply-siders* et des théoriciens du *public choice* semble de ce point de vue écrasante. L'impôt, sur le citoyen contribuable comme sur l'entreprise, agit tout à la fois comme facteur de désincitation au travail et d'érosion de la compétitivité économique. Au centre de la 'Policy mix' européenne - avec la surveillance étroite de l'inflation - ce dogme interdit de fait toute politique budgétaire active et reporte sur les « réformes du marché du travail » la responsabilité de la croissance.

Face à ces pressions communes, les modèles sociaux offrent plus ou moins de résilience. Tous tentent de répondre à la contradiction accrue entre une pénétration croissante de ces trois principes et le nécessaire maintien de la cohésion sociale - exigeant à son tour de nouvelles règles de sécurité économique et sociale des personnes (GAUTIE, 2003). La thématique de la flexicurité incarne à sa façon la tentative d'articulation entre ces exigences contradictoires. Si celle-ci monte en force comme une orientation

¹ Le déficit public annuel ne doit pas dépasser 3 % du PIB ; la dette publique ne doit pas dépasser 60% du PIB.

commune aux différents pays européens, intégrée depuis 2007 au rang des objectifs communautaires², et réaffirmée comme centrale depuis l'éclatement de la crise, le sens donné à cette dernière, les modes d'organisation des marchés du travail et l'orientation des politiques d'emploi qu'elle suppose, demeurent contrastés d'un pays à l'autre (EHREL, 2010).

2 Trajectoires nationales face à la récession

En se référant aux approches institutionnalistes présentées ci-dessus, on se propose d'examiner les trajectoires de cinq configurations nationales confrontées à la crise : l'Allemagne, le Danemark, l'Espagne, la France et les Etats-Unis. L'ambition est ici de retenir certains faits stylisés au regard des critères retenus pour qualifier les différents modèles: le type de concurrence sur le marché des biens et insertion dans la division internationale du travail (DIT) ; la forme d'organisation des marchés du travail (marché interne/professionnel/externe) ; le système de protection sociale, en se centrant sur le système d'indemnisation du chômage ; le système de relations professionnelles (compromis centraux vs. décentralisation).

2.1 Allemagne: maintien relatif de

² « Vers des principes communs de flexicurité: Des emplois plus nombreux et de meilleure qualité en combinant flexibilité et sécurité », *Communication au Conseil, au Parlement européen, au comité économique et social européen et au comité des régions*. Bruxelles, juin 2007.

L'emploi dans un contexte de forte inflexion du modèle initial

L'économie allemande repose traditionnellement à la fois sur un modèle de compromis sociaux forts (« économie sociale de marché ») fondés sur la légitimité des métiers (rôle de l'apprentissage, poids du DGB, la Confédération allemande des syndicats) et sur des choix stratégiques de positionnement dans la division internationale du travail (poids de l'industrie, haut degré de technologie et de qualification de la main-d'œuvre, compétitivité hors coût). Au début des années 1990, l'Allemagne se voit confrontée à un double choc : celui de la réunification qui engendre des transferts financiers massifs ; celui de la récession de 1993, aggravé par la politique économique restrictive imposée par les critères de Maastricht. Le taux de chômage atteint un pic de 9,9 % en 1997, qui sera le point de départ d'une profonde réorientation du modèle social allemand. Dans un premier temps, une large gamme de dispositifs de dérégulation du marché du travail sont mis en œuvre : recours accru aux formes d'emplois précaires (CDD, ou contrats à durée déterminée) ; introduction dans les conventions collectives de branche de clauses d'ouverture, ouvrant des marges d'adaptation (limitées dans le temps) au niveau de l'entreprise. Le modèle social allemand subira une seconde inflexion d'envergure dans les années 2000 avec les réformes Hartz (ministre du travail, ancien directeur de ressources humaines de Volkswagen) qui s'attaqueront au puissant système de protection sociale

bismarckien et accentueront le dualisme du marché du travail (CHAGNY, 2008 ; GIRAUD; LECHEVALIER, 2010). La réforme dite Hartz IV, ramène ainsi en 2005 de 32 à 12 mois le droit aux indemnités chômage. De surcroît, la réforme s'accompagne d'une fusion du régime d'assistance chômage avec le régime général d'assistance. Le changement de paradigme est ici radical : alors qu'historiquement, le régime d'indemnisation du chômage y compris dans son volet d'assistance était lié au statut professionnel, donc fonction du salaire antérieur, la nouvelle prestation est forfaitaire, sous condition de ressources et d'un faible montant. Ces réformes se déploient sur un fond d'explosion des inégalités: en 2000, les 20 % des Allemands les plus riches gagnaient 3,5 fois plus que les 20 % les plus pauvres ; en 2007, ce ratio était passé à 5, selon les chiffres d'Eurostat. Davantage que la moyenne européenne et plus très loin des 5,5 du Royaume-Uni ou de l'Italie. Tandis que la proportion de pauvres, après transferts sociaux, qui était de 10 % en 2000, bondissait à 15 % en 2007.

La croissance relativement élevée de l'Allemagne ces dernières années sera obtenue grâce à une politique de dopage des exportations par la modération salariale. La crise post-réunification avait en effet abouti à un déficit de la balance commerciale allemande. Le gouvernement Merkel a notamment augmenté de 3 points la TVA début 2007, une façon de pénaliser la consommation et les importations, tout en soutenant les exportations via un abaissement

parallèle des cotisations sociales. Cette politique de freinage de la demande intérieure et du « tout pour l'exportation » s'est avérée très coûteuse pour le reste de l'Europe, subissant les déficits commerciaux sans possibilité de croissance. Elle débouche à moyen terme sur un alignement des normes productives au moyen de la seule compétitivité par les coûts. Ce que Jacques Le Cacheux appelle la "*glaciation salariale allemande* » s'est traduite, entre 1998 et 2008, par une progression des coûts salariaux unitaires de 4,4 % en Allemagne, contre 19 % en moyenne dans la zone euro et 28 % au Royaume-Uni. La part des salaires dans la valeur ajoutée qui était de 66,3 % en 2000 a plongé à 62,2 % en 2007, traduisant des hausses de salaires très inférieures aux gains de productivité. Cette intense pression exercée pendant une décennie entière sur les coûts salariaux n'a pas eu d'équivalent ailleurs en Europe, en dehors de l'Autriche.

Avec une baisse de son PIB de près de 6 %, l'Allemagne a subi en 2009 une récession sans précédent depuis la Seconde Guerre mondiale. Ce recul de l'activité a été plus de deux fois plus important qu'aux Etats-Unis et plus marqué qu'au Royaume-Uni ou en Espagne ; et cela alors que les prix de l'immobilier allemand reculent depuis dix ans, ainsi que la dette des ménages rapportée à leurs revenus. La profondeur de cette récession s'explique par une chute de l'ordre de 20 % des exportations. A elle seule, l'évolution du commerce extérieur a entraîné un recul de 4 % du PIB d'outre-Rhin en 2009, un

niveau sans équivalent parmi les grands pays de l'OCDE.

Dans un premier temps, le gouvernement a sous-estimé l'ampleur de la crise. C'est au début de l'année 2009 qu'il se décide à adopter un plan de relance, sous la pression des mauvaises nouvelles qui s'accumulent, notamment dans l'automobile allemande, plus affectée qu'ailleurs du fait de son positionnement dans le haut de gamme. Au final, avec plus de 50 milliards d'euros, ce plan est deux fois plus important que celui mis en route au même moment en France mais beaucoup plus faible qu'aux Etats-Unis (787 milliards de dollars)

La préservation des emplois qualifiés de l'industrie devient l'impératif majeur, qui mobilise tant la grande coalition CDU/SPD (l'Union chrétienne démocrate et le Parti social démocrate) au pouvoir, que les organisations patronales et syndicales, les directions d'entreprise et les conseils d'établissement (HEGE, 2009). L'outil principal est l'extension du chômage partiel : sa durée est portée de 12 à 24 mois et une part croissante de son coût est assurée par l'Agence fédérale de l'emploi (60 %). Il a concerné en moyenne près d'1 million de personnes en 2009, soit l'équivalent de 360 000 emplois à temps plein. Le chômage « standard » a de fait très peu augmenté. La volonté de préserver l'emploi est largement due aux leçons de la dernière reprise économique, qui « a profondément marqué les chefs d'entreprise » liées aux difficultés à retrouver les compétences perdues par

les licenciements antérieurs. Ce partenariat social ne doit pas occulter l'ampleur des concessions demandées aux salariés, alors que le pays connaît une baisse de la moyenne des salaires nominaux ces dernières années, et ce en dépit de la croissance, et d'une forte hausse de la précarité de l'emploi, notamment du travail intérimaire. Nombre de « pactes pour l'emploi » sont remis en cause, les entreprises reportant les hausses de salaires ou réduisant le temps de travail de leurs salariés – et les salaires à proportion, et poursuivant ainsi leur stratégie de modération salariale qui fait de la première économie européenne un poids plutôt qu'un moteur de la croissance européenne.

2.2 Danemark: les limites du modèle de flexicurité et sa possible remise en cause

Le Danemark est une petite économie très ouverte dont l'insertion dans la DIT est fondée sur la production et l'échange de biens et de services hautement qualifiés à forte valeur ajoutée. Ce que l'on appelle communément le « modèle scandinave » recouvre en fait des réalités économiques et sociales très différentes selon les pays. C'est ainsi qu'au Danemark où le tissu productif est essentiellement composé de petites et moyennes entreprises, les mobilités dans l'emploi sont beaucoup plus intenses qu'en Suède où de très grandes entreprises coexistent avec un ensemble de plus petites, souvent à travers des réseaux de sous-traitance, à l'instar du système productif français. Les flux de passage par le chômage y sont

relativement élevés mais les sorties en sont rapides, de sorte que le « stock » de chômage reste faible et le taux d'emploi élevé. La souplesse de l'encadrement juridique du contrat de travail autorise cette intensité des mobilités, majoritairement volontaires. Souvent présenté comme emblématique d'une flexicurité réussie, le modèle danois repose en fait sur trois dimensions étroitement articulées. En premier lieu, le marché du travail est caractérisé par la forte mobilité des salariés et la souplesse de la relation d'emploi que nous venons d'évoquer. En deuxième lieu, le haut niveau de formation et de protection sociale constitue le socle de la sécurisation des trajectoires individuelles. L'indemnisation du chômage qui est la plus généreuse des pays européens permet de couvrir 90 % du salaire antérieur – avec un plafond d'environ 2000 euros – sur une durée maximale de 4 ans. En troisième lieu, la politique active de l'emploi, largement régulée par les partenaires sociaux, permet d'accompagner les titulaires d'emplois aidés vers la reprise d'un emploi normal, sans que s'étendent les statuts particuliers³. L'accompagnement vers le marché du travail régulier figure quasiment comme une obligation de

résultat pour le service de l'emploi mettant en œuvre la politique active (LEFRESNE ; TUCHSZIRER, 2006).

Le modèle danois de sécurisation des trajectoires professionnelles ne doit donc pas être perçu comme la résultante d'un simple compromis entre représentants des salariés et patronat échangeant flexibilité contre protection. Cette dernière est la condition même de régulation économique du système. Indemnisation du chômage et qualité du service de l'emploi jouent un rôle fonctionnel positif, en facilitant les adaptations de l'appareil productif tout en minimisant le coût social. Les conditions du modèle sont en général largement occultées dans le débat : niveau de prélèvements obligatoires le plus élevé du monde ; part importante de l'emploi public (36,9 % de l'emploi total) ; budgets de formation initiale et continue conséquents ; et enfin attention portée à la qualité de l'emploi (niveau de salaire, durée du travail, congés, droits dans l'entreprise), qui fait l'objet d'une « surveillance » par la négociation collective. Un taux de syndicalisation qui reste élevé au regard des standards européens (68 %) bien qu'en déclin depuis plusieurs années garantit cette surveillance, la tradition de forte régulation sociale s'exerçant à tous les niveaux de la négociation, central, de branche et local (SØNDERGÅRD, 2008). C'est donc bien sur l'ampleur des budgets publics et des mécanismes de redistribution à l'origine de la cohésion sociale, ainsi que sur la vigueur de la négociation collective que les thuriféraires du modèle devraient

³ Ainsi par exemple, un employeur ne peut recourir à ces emplois subventionnés de la politique active s'il ne crée pas dans les mêmes proportions des emplois réguliers au sein de l'entreprise. Depuis la réforme du marché du travail de 1994, l'entrée dans un emploi aidé est rendue obligatoire après 9 mois d'indemnisation passive (6 mois pour un jeune de moins de 30 ans). Mais cet emploi aidé n'autorise plus les salariés à se « requalifier » à l'assurance chômage.

focaliser leur attention, bien davantage que sur la flexibilité du contrat de travail qui n'explique pas à elle seule les créations d'emploi. Certains revers du modèle ne peuvent cependant être ignorés. La politique d'activation est loin d'offrir des chances identiques selon que l'emploi aidé se situe dans l'entreprise ou dans le secteur non marchand, accueillant les chômeurs les plus éloignés de l'emploi. Limite sérieuse : avant même la dernière récession, 20 % des chômeurs sont au chômage depuis plus d'un an. A cet égard, les discriminations des travailleurs d'origine étrangère sont fortes dans un pays marqué par une tradition de faible mixité ethnique et culturelle.

Compte tenu de sa très forte exposition au commerce extérieur, le Danemark s'est vu rapidement et sévèrement frappé par la récession. Le taux de chômage a plus que doublé entre début 2008 et fin 2009. Face à la récession, l'action du gouvernement danois s'est dans un premier temps limitée à des mesures de sauvetage des banques, à des réductions fiscales accordées aux ménages et aux entreprises, ainsi qu'à un soutien à l'acquisition et à la rénovation de logements. Devant les menaces de suppressions d'emploi, la solution négociée par les acteurs sociaux a été, comme en Allemagne, largement fondée sur le recours au chômage partiel. Mais le gouvernement danois a refusé d'en étendre la durée légale, limitée à 26 semaines (deux fois 13 semaines). Un second train de mesures prises durant l'été 2010 sont en passe de transformer radicalement le modèle de flexicurité au

fondement du modèle social danois (MEILLAND, 2010). D'une part, le système d'indemnisation du chômage a été profondément réformé : la durée de l'allocation chômage a été réduite de moitié (de 4 à 2 ans), les conditions d'éligibilité au régime ont été durcies et le montant de l'allocation diminué, car calculé sur une période précédant la perte d'emploi plus longue. D'autre part, ces mesures ont été adoptées sans l'aval des syndicats traditionnels (de LO notamment qui représente la plus importante confédération ouvrière), en perte d'influence accélérée ces dernières années.

La crise a ainsi dans un premier temps mis au jour certaines limites du modèle danois de flexicurité. En effet, les choix de compétitivité hors-coût du modèle ont incité les employeurs à conserver leur main-d'œuvre qualifiée tandis que les salariés ont hésité à changer d'emploi. Support d'une mobilité volontaire en période de croissance, la flexibilité devient facteur de mobilité contrainte en période de crise et perd ainsi sa légitimité sociale, d'autant que les dispositifs d'accompagnement par la politique active (formation qualifiante, emplois aidés) semblent relativement impuissants face à la remontée brutale du chômage. Les acteurs sociaux se sont ainsi tournés vers d'autres dispositifs pour affronter les effets de la crise : usage accru du chômage partiel et accords de modération salariale en contrepartie d'un allongement des préavis de licenciement au-delà des trois mois légaux. Mais avec la remise en cause du volet protecteur de la flexicurité

et du partenariat social qui caractérisaient jusque là le modèle danois disparaît l'une des conditions de sa régulation.

2.3 Espagne: la crise comme révélateur de la fragilité du modèle

Le modèle social espagnol a été doublement marqué par la volonté du corps social d'effacer les stigmates du franquisme d'une part, à travers la mise en place d'une large politique contractuelle, et de s'ouvrir au plan international d'autre part, à travers l'intégration à la Communauté européenne réalisée en 1986. Compte tenu du retard économique initial de l'Espagne, la restructuration de son appareil productif ainsi que son positionnement dans la DIT reposeront assez largement sur une concurrence par la compétitivité-prix.

Depuis le milieu des années 1990, l'Espagne connaît une croissance soutenue. Toutefois, dans un premier temps, cette croissance aura un impact faible sur le chômage (20 % en 1994), la progression du taux d'activité, particulièrement sensible pour les femmes, contribuant à neutraliser partiellement les créations d'emploi. Ce n'est qu'à partir des années 2000 que la croissance du PIB, soutenue par des investissements immobiliers à dimension fortement spéculative et par un surendettement des ménages, permettra d'obtenir une décrue sensible du chômage.

La flexibilisation du marché du travail

constitue sans nul doute la caractéristique centrale de l'évolution du modèle social sur les trois dernières décennies. D'une logique de marché interne dominant de type « paternaliste autoritaire » sous la dictature, où les salariés étaient à la fois privés de droits syndicaux et relativement protégés par un encadrement légal coûteux du licenciement, le marché du travail espagnol est progressivement devenu le champion de la dérégulation du contrat de travail en Europe. Le code du travail ou Statut des travailleurs, de création récente (1980), a fait l'objet, au cours des années 1980 et 1990, de multiples réformes dans ce sens : élargissement des possibilités de recours aux emplois temporaires et à temps partiel, fin du monopole de placement du service public de l'emploi, légalisation des entreprises de travail temporaire. Parallèlement, le principe de l'annualisation du temps de travail est introduit par la voie contractuelle. A défaut d'accord de branche, il peut être mis en œuvre au niveau de l'entreprise, caractérisé en Espagne par la faiblesse de la représentation syndicale. Les obstacles juridiques au licenciement seront progressivement levés, mais uniquement pour les titulaires de contrats temporaires⁴.

La plupart des mesures ouvrant la voie à une explosion des emplois précaires (le tiers du stock d'emplois dès le début des années 1990) sont cependant le produit

⁴ L'autorisation administrative de licenciement n'est maintenue pour ces derniers qu'en cas de licenciement collectif.

de la politique de l'emploi, et se sont vues justifiées par l'ampleur du chômage des jeunes et des non-qualifiés. Pour autant, le chômage de ces catégories est demeuré à un niveau élevé jusqu'au milieu des années 2000. L'effet produit a donc été celui d'une accélération des rotations entre emplois précaires (la plupart d'une durée inférieure à une semaine) et chômage. Décrié à la fois par les syndicats de salariés et par la confédération patronale, ce principe de marché du travail externe généralisé va faire l'objet de la négociation sociale à la fin des années 1990. L'accord interprofessionnel de 1997 se fixe l'objectif de limiter la précarité de l'emploi en introduisant une plus grande souplesse dans les conditions de licenciement des salariés à emplois stables, en échange d'une conversion de CDD en CDI (contrats à durée indéterminée) par les employeurs. Selon une représentation classique de type *insiders/outsiders*, la limitation des droits des *insiders* vient en point d'appui au renforcement de ceux des *outsiders*. Un nouveau CDI est alors créé en faveur des jeunes de moins de 30 ans, des chômeurs de longue durée, des salariés âgés de plus de 45 ans, des travailleurs handicapés et des salariés sous contrat temporaire. En contrepartie de l'embauche de ce public cible, les entreprises bénéficient, en cas de rupture du contrat de travail, d'une réduction du coût de licenciement fixé à 33 jours d'indemnisation par année de travail contre les 45 jours habituellement accordés par les tribunaux.

Une série de réformes adoptées par le

gouvernement libéral Aznar au début des années 2000 vient annuler la portée de cet accord, au point que plus de dix ans après sa signature, le niveau d'emploi précaire n'a pas changé. La croissance de la dernière décennie a même largement entretenu la précarité : la plupart des emplois créés l'ont été dans des secteurs en moyenne peu qualifiés (bâtiment, commerce, tourisme, services aux personnes), engendrant des gains de productivité très faibles. Dans le même temps, le système de protection sociale et notamment d'indemnisation du chômage a subi des ajustements importants, aboutissant à fortement pénaliser les titulaires d'emploi précaires, reportés sur le volet assistance. Ainsi, en 1992, les conditions d'accès à l'assurance chômage sont sévèrement durcies. La période minimale de cotisation ouvrant droit à une allocation passe de 6 à 12 mois au cours des 6 dernières années, entraînant une baisse du taux de couverture de plus de 80 % en 1992 à 50 % en 1995. La durée et le montant des prestations sont également réduits.

La récession, particulièrement drastique en Espagne, a joué un rôle de puissant révélateur des failles du modèle social. La flexibilité du marché du travail a accéléré les destructions d'emploi et conduit à la montée rapide du chômage. Dans ce contexte, l'Etat a dû opter pour un plan de relance dépassant 4 % du PIB (le plus important en Europe), au prix d'un creusement sans précédent du déficit public (11,4 % du PIB en 2009). Il s'est d'abord agi de soutenir les secteurs les plus touchés (immobilier,

construction), et la consommation des ménages. Puis, afin de soutenir l'emploi, des mesures de réduction des cotisations sociales ont été adoptées de même qu'une amélioration des indemnités chômage pour aider les chômeurs et relancer la consommation. Mais la crise est également révélatrice d'une fragilisation du modèle de dialogue social espagnol (VINCENT, 2009). Le patronat a tenté de focaliser les termes du débat public sur les rigidités supposées du marché du travail, en proposant un contrat de travail unique assoupli pour « lutter contre la segmentation du marché du travail », tandis que les syndicats ont préconisé une réorientation fondamentale du modèle économique, fondée sur une trajectoire d'investissement dans la formation et la recherche, misant sur la hausse des qualifications et l'amélioration de la qualité des emplois. Autorisant une baisse sensible des indemnités de licenciement, la réforme du marché du travail, adoptée sans consensus des partenaires sociaux à l'été 2010, constitue une étape supplémentaire dans la flexibilisation de la relation d'emploi et l'affaiblissement du dialogue social.

2.4 France : une lente érosion du modèle social

Le modèle social français est issu des conditions politiques particulières apparues après la Seconde Guerre mondiale (gouvernement de coalition avec les socialistes et les communistes, très fort affaiblissement du patronat) et de la mise en place d'un nouveau régime

de croissance fondé sur une progression relativement forte de la productivité par rapport aux périodes antérieures. Le statut salarial qui s'est alors imposé (CDI à temps plein) a modelé une grande partie des institutions de la protection sociale. Cette norme salariale a trouvé sa forme la plus aboutie dans les marchés internes des grandes entreprises, à travers des règles structurant la carrière des salariés et la progression de leurs rémunérations. La volonté collective de mutualiser les risques associés au travail (maladie, vieillesse, accidents, chômage) s'est incarnée dans la mise en place d'un système de protection sociale, soustrayant le travailleur de sa dépendance immédiate à l'employeur. L'Etat s'est enfin imposé comme un acteur central de la régulation économique et sociale, limitant par là fortement l'autonomie des partenaires sociaux et affaiblissant leur rôle, notamment celui des syndicats dont il entérine la division (PERNOT, 2005).

L'apparition d'un chômage de masse au milieu des années 1970 autorise un inflexionnement durable du partage des richesses au détriment des salariés ainsi qu'une érosion progressive de la norme d'emploi. La part salariale dans la valeur ajoutée se met en effet à baisser de façon particulièrement marquée à partir de 1983 jusqu'en 1989, pour se stabiliser à un niveau relativement bas les décennies suivantes, mouvement qui s'accompagne d'un fort accroissement des inégalités salariales. L'ouverture accélérée du marché français à la concurrence impose de nouvelles conditions de production aux entreprises et légitime les nouvelles

conditions d'emploi et de rémunération imposées aux salariés. Le ralentissement des salaires s'observe dès 1978, accentué par la politique de désinflation compétitive au début des années 1980. Dans le même temps, les employeurs ont recours à une flexibilisation croissante de l'emploi, les salariés en poste dans les grands groupes étant soumis davantage à une logique de flexibilité interne qu'externe. La diffusion des formes d'emplois non standard (CDD, intérim, temps partiel) va se répandre à travers des catégories de main-d'œuvre particulières : les jeunes, les femmes, les travailleurs âgés ou d'origine étrangère. Ces emplois viennent grossir la proportion des travailleurs « à bas salaire » dans l'emploi total, pour lesquels les employeurs ont obtenu des allègements de charge sociale, venant ainsi miner le financement de la protection sociale largement assis sur les revenus du travail. D'autre part, le mode d'accès à cette protection sociale pénalise les salariés qui ne peuvent justifier de durées de travail suffisamment longues (temps partiel, carrières discontinues, etc.), et dégrade fortement la qualité de leur couverture sociale (retraite et chômage notamment).

Cette dualisation du marché du travail s'est également nourrie de la réorganisation de l'appareil productif français dans les années 1990 (CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE, 2009). Les grands groupes se sont délestés d'une partie de leurs activités périphériques pour se recentrer sur leur cœur de métier. Par un processus de filialisation/externalisation de ces

activités, elles ont pu ainsi rejeter et amortir sur un tissu d'entreprises sous-traitantes les chocs de la demande. Et c'est là d'ailleurs l'une des particularités du capitalisme français, la césure entre un petit nombre de grands groupes prospères, héritiers des grands programmes et bien implantés sur les marchés mondiaux (CAC 40) et des PME de petite taille aux gammes de production peu diversifiées et peu ouvertes à l'international.

Ces évolutions n'auraient pas été possibles sans un basculement du système de relations professionnelles, déplaçant le niveau de la négociation collective de la branche vers l'entreprise et autorisant des clauses dérogatoires aux accords de niveau supérieur. Impulsé par l'Etat au travers des lois Auroux, ce basculement est venu renforcer la position des employeurs face à des syndicats peu implantés dans les entreprises en dehors de quelques bastions, et le plus souvent divisés.

A cette logique de dualisation du marché du travail, le système d'indemnisation du chômage, géré de façon paritaire, fait écho. Il ne couvre que 40 % des chômeurs et n'est guère parvenu à indemniser plus d'un chômeur sur deux depuis sa création en 1958. Les différentes réformes qui ont vu le jour, après l'installation d'un chômage massif, n'ont fait qu'accentuer la sélectivité du dispositif. Son incapacité à prendre en charge les nouveaux risques (précaires, primo entrants sur le marché du travail et chômeurs de longue durée) a entraîné un report massif de leur couverture sur

un dispositif, le RMI, conçu à l'origine pour lutter contre la pauvreté et non contre le risque chômage (TUCHSZIRER, 2008).

Le choc de la demande consécutif à la crise a pourtant été moins marqué en France que dans d'autres pays, pour deux raisons principales. D'une part, l'économie française montre une ouverture internationale relativement limitée et une spécialisation productive peu affirmée, qui la rendent moins sensible à une baisse de la demande mondiale. D'autre part, la consommation intérieure a assez bien résisté, du fait de l'existence de « stabilisateurs automatiques » et d'un niveau d'épargne parmi les plus élevés des pays de l'OCDE. Enfin, des mesures spécifiques de gestion de la crise ont été prises après la signature d'accords paritaires, visant essentiellement à améliorer les dispositifs de soutien existants : l'indemnisation du chômage partiel a été renforcée en niveau et en durée ; l'accès au contrat de transition professionnelle, qui permet aux licenciés économiques dans des entreprises de moins de 1000 salariés de bénéficier d'une indemnité de 80% du salaire brut pendant une année et d'un accompagnement renforcé en vue d'un reclassement, a été étendu aux fins de CDD et de missions d'intérim et prolongé jusqu'à fin 2010. En conséquence, les ajustements de l'emploi y ont été moins massifs qu'ailleurs. Mais ils ont accentué la dualisation du marché du travail. D'un côté, les emplois des salariés appartenant au cœur de la main-d'œuvre ont été en partie préservés par les entreprises, moyennant la réduction

des heures supplémentaires et le recours au chômage partiel. De l'autre, les entreprises ont fait massivement porter l'ajustement sur les emplois intérimaires, principalement tenus par des jeunes.

Si bien qu'on est face au paradoxe suivant : malgré la lente érosion du modèle social français, à laquelle toutes les réformes engagées depuis le milieu des années 1980 ont contribué, qu'il s'agisse de la santé, des retraites ou de l'assurance-chômage, c'est grâce à ces mécanismes de socialisation des risques, même amoindris, que le choc de la récession a pu être amorti en partie. Mais la détérioration des finances publiques, due à une baisse structurelle des ressources fiscales (bouclier fiscal, loi TEPA en faveur du Travail, emploi et pouvoir d'achat - et suppression de la taxe professionnelle) et des cotisations sociales, accélérée par la crise, constitue une menace accrue pour le système de protection sociale et son financement. La réforme des retraites, votée au Parlement malgré une forte mobilisation orchestrée par les syndicats dans une démarche unitaire, en est l'illustration. Avec le recul de l'âge légal de la retraite à 62 ans (au lieu de 60 ans) et celui de la retraite à taux plein à 67 ans (au lieu de 65 ans), elle est dans la continuité des réformes précédentes qui auront fait du système français de retraites l'un des plus sévères et des plus inégaux de l'Union européenne.

2.5 Etats-Unis: les tensions du modèle social accentuées par la crise

Jusque dans les années 1970, les grandes

firmes américaines, organisées en oligopoles, bénéficiaient d'un vaste marché intérieur et étaient peu soumises à la concurrence internationale. Elles dominaient non seulement leur marché domestique mais avaient commencé de conquérir les marchés extérieurs, en implantant des filiales à l'étranger dans de nombreux secteurs. Les compromis sociaux passés au niveau de ces entreprises entre employeurs et syndicats protégeaient le noyau dur de la main-d'œuvre, qui faisait carrière dans l'entreprise en jouissant d'une bonne protection de l'emploi, de salaires et d'avantages sociaux relativement élevés. Le fonctionnement de ces marchés internes, incarnés par des entreprises comme IBM, avait son corollaire dans l'existence de marchés externes où des travailleurs peu qualifiés et mobiles subissaient les ajustements (DOERINGER ; PIORE, 1985).

Les années 1980 ont constitué un tournant à plusieurs égards. Les entreprises japonaises sont venues concurrencer les entreprises américaines sur le marché mondial et leur propre marché, leur ravissant l'avantage compétitif et la supériorité technologique qu'elles avaient conquis dans de nombreux secteurs (automobile, électronique, machines outils, etc.). L'économie américaine a dès lors connu un processus de désindustrialisation tandis que ses firmes multinationales amplifiaient leur investissement à l'étranger. Ce déclin de l'emploi industriel a été compensé par la création d'emplois peu qualifiés et moins bien rémunérés dans les secteurs des services.

La baisse de la rentabilité des grandes entreprises, devenues des conglomerats difficilement gérables, et la montée en puissance de nouveaux actionnaires à leur capital (fonds de pension, Organismes de placement collectif en valeurs mobilières) ont conduit à la mise en place d'un nouveau mode de gouvernance fondé sur l'idéologie de la « shareholder value ». Leur mode de gestion s'est alors orienté vers la réduction sous tous azimuts des coûts et la restitution prioritaire du profit aux actionnaires, sous la forme de dividendes, de plus-values en capital ou de rachat d'actions (LAZONIK ; O'SULLIVAN, 2000). Les années 1980 ont ainsi été le théâtre d'une vague de restructurations radicales, et de l'émergence d'un « marché pour le contrôle des entreprises », qui a donné lieu à des licenciements définitifs plutôt que temporaires, à un usage croissant de la flexibilité interne (heures supplémentaires, temps partiel) et externe (travail temporaire et externalisation). Ces transformations du marché du travail ont entraîné la remise en cause progressive des compromis sociaux antérieurs entre syndicats et employeurs dans les grandes entreprises des secteurs traditionnels. Les syndicats ont dû accepter des concessions salariales pour protéger l'emploi de leurs membres, et les salariés non représentés par un syndicat ont vu la qualité de leur couverture sociale se dégrader rapidement.

Ainsi, la société de classes moyennes qui avait pu émerger et se consolider des années 1950 aux années 1970 a connu un

relatif délitement, les inégalités salariales ne cessant de se creuser à partir des années 1980. Elle a été confrontée à une quasi stagnation de ses gains salariaux tandis qu'explosaient les très hauts salaires pour une poignée de dirigeants d'entreprise, de professionnels de la finance, de l'expertise, des médias ou du sport. La consommation, principal moteur de la croissance américaine vu le faible poids des exportations, n'a pu en conséquence être soutenue que par une hausse de l'endettement des ménages, encouragée par la Fed et sa politique monétaire expansionniste, et par un effet richesse dû à la montée du prix des actifs (financiers et immobiliers). Le retournement des marchés immobilier et boursier a sonné le glas de ce modèle de croissance en 2007, en même temps qu'il a provoqué une crise financière et économique de dimension mondiale.

Mais davantage qu'une rupture dans la trajectoire du modèle social américain, cette crise n'aura fait qu'en révéler les tensions et les failles, rendant plus que jamais nécessaire son inflexion, voire sa refondation (SAUVIAT; LIZE, 2010). L'intervention sans précédent des gouvernements américains successifs a permis d'éviter le scénario des années 1930. Il s'agit là par son ampleur d'un vrai tournant par rapport au passé récent. Outre l'émission massive de liquidités par la Banque centrale (1 500 milliards de dollars), le gouvernement Bush a d'abord fait voter par le Congrès un plan de sauvetage du secteur financier et automobile de 700 milliards de dollars (TARP). Le gouvernement Obama, qui lui a succédé début 2009, a

immédiatement fait adopter un plan de relance budgétaire de 787 milliards de dollars (ARRA), avec des mesures visant à la fois à soutenir l'offre et la demande (allègements fiscaux en direction des entreprises et des ménages, aides aux chômeurs et à l'emploi, subventions à l'achat de logements et d'automobiles, etc.).

Malgré cela, l'ajustement de l'emploi au choc de la demande a été sévère et a donné lieu à des suppressions massives d'emplois, dont certaines sans doute irréversibles. Depuis le début de la récession en décembre 2007, l'économie américaine a perdu plus de 8 millions d'emplois. Les employeurs ont fait porter l'ajustement surtout sur les travailleurs de faible qualification, tandis qu'ils ont retenu leur main-d'œuvre qualifiée, moyennant des baisses de salaire et des durées de travail plus longues. Les travailleurs intérimaires ont servi de variable d'ajustement privilégiée, de même que ceux occupés à temps partiel subi. Ces ajustements ont eu lieu sans que les syndicats, de moins en moins nombreux dans le secteur privé (7,2%), ne puissent s'y opposer. Ils ont accepté d'importantes concessions salariales, ainsi que la remise en cause d'accords de sécurité de l'emploi sans être en capacité de faire valoir la moindre résistance. L'exemple de l'automobile est emblématique. Le sauvetage opéré par le gouvernement fédéral a abouti à une quasi-nationalisation de GM avec l'entrée à son capital du syndicat ouvrier de l'automobile (UAW). Mais les contreparties demandées aux salariés et

à leurs représentants dans le cadre de la procédure de faillite ont été drastiques (Sauviat, 2009). Elles illustrent le dernier avatar d'un « pacte social » issu des années 1950, qui avait commencé à être sérieusement ébranlé dans les années 1980, et que la crise a achevé de mettre en miettes.

Le problème de l'emploi reste un enjeu économique majeur, avec l'apparition d'un chômage structurel. Cette situation a obligé le Congrès à modifier le système d'indemnisation du chômage, dont la couverture est partielle, peu généreuse, et dont la durée est ordinairement limitée à 26 semaines. Non seulement la durée d'indemnisation a été prolongée à plusieurs reprises (jusqu'à 99 semaines au total) mais l'accès au dispositif a été ouvert provisoirement à des catégories de travailleurs qui ne peuvent généralement y avoir accès (travailleurs à temps partiel). Toutefois sa logique dominante est restée intacte : il s'agit avant tout de sécuriser temporairement le revenu lié à une perte d'emploi involontaire, en évitant les effets supposés de désincitation au travail. Enfin, la réforme de la santé, obtenue à l'arraché par B. Obama, devrait dans l'avenir éliminer la double peine du salarié qui, perdant son emploi, perdait aussi son assurance-santé. La crise a provoqué en effet une baisse importante du taux de non-assurés aux Etats-Unis en 2009 en même temps qu'une forte hausse du taux de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté (US CENSUS BUREAU, 2010).

La présentation de ces différentes

trajectoires nationales conduit ainsi à un double diagnostic : inflexions respectives des trajectoires initiales, voire éléments de rupture du modèle social d'origine, d'une part ; maintien d'une forte hétérogénéité entre les configurations nationales d'autre part. Ce sont à la fois des éléments de convergence partielle que l'on repère clairement ici, autour de l'emprise croissante des normes de flexibilité, de liquidité et de limitation des dépenses publiques qui déforme peu à peu la cohérence initiale des modèles sociaux notamment européens et qui réduit les droits et les protections historiquement construits autour du statut de salarié. Mais la façon dont s'appliquent ces normes, les formes institutionnelles qu'elles empruntent et les compromis sociaux sur lesquelles elles s'appuient demeurent marqués par de profondes spécificités nationales.

Tableau 1. Caractérisation des conditions en Allemagne

Allemagne	Caractérisation initiale	Mutations à l'œuvre	Crise
Type de concurrence sur le marché des biens	Compétitivité hors coût X=51,1% du PIB	Compétitivité salariale	Résistance des <i>insiders</i>
Forme dominante de marché du travail	Marchés professionnels	Extension du principe de MET	Mobilisation massive du chômage partiel
Protection sociale	Logique bismarckienne Modèle conservateur continental	Changement de paradigme Éléments de modèle libéral	Le chômage est supporté par les <i>outsiders</i> , dont la protection sociale a été amoindrie
Systèmes de relations professionnelles	Système corporatiste	Corporatisme « allégé »	

Tableau 2. Caractérisation des conditions en Danemark

Danemark	Caractérisation initiale	Mutations à l'œuvre	Crise
Type de concurrence sur le marché des biens	Economie très ouverte Compétitivité hors-coût Qualifications élevées X=56,7% du PIB	Poids des institutions, facteur de stabilité (forte régulation syndicale et publique) donc peu de changement paradigmatique.	Ajustements de l'emploi par le chômage partiel et par des accords de modération salariale
Forme dominante de marché du travail	Marchés externes régulés par la négociation collective		La flexibilité (du fameux modèle de flexicurité) n'est pas la voie choisie
Protection sociale	Niveau élevé Logique universaliste et bismarckienne pour l'assurance chômage		
Systèmes de relations professionnelles	Néo-corporatisme		

Tableau 3. Caractérisation des conditions en Espagne

Espagne	Caractérisation initiale	Mutations à l'œuvre	Crise
Type de concurrence sur le marché des biens	Compétitivité-prix Qualifications réduites Biens de consommation courante X=30,1% du PIB	La croissance des années 1990 conforte le modèle issu de l'après franquisme	Ajustements massifs de l'emploi. Violente remontée du chômage. Et inefficacité de la politique d'activation. Fragilisation du dialogue social par rapport aux années 1990
Forme dominante de marché du travail	Marché interne, avec coût élevé du licenciement	Explosion du marché externe (CDD, plus du tiers de l'emploi)	
Protection sociale	Faible, Modèle méditerranéen (rôle de la famille). Mais assurance chômage non négligeable	Réforme drastique de l'assurance chômage en 1992 Activation à bas coût	
Systèmes de relations professionnelles	Construction d'une politique contractuelle	Difficulté du dialogue social sur la régulation du travail précaire	

Tableau 4. Caractérisation des conditions en France

France	Caractérisation initiale	Mutations à l'œuvre	Crise
Type de concurrence sur le marché des biens	Spécialisation productive peu affirmée X=29,6% du PIB	Clivage accentué grands groupes/PME Compétitivité coût	Mobilisation du chômage partiel pour les <i>insiders</i>
Forme dominante de marché du travail	Marché interne	Marché interne reconfiguré (MET)	
Protection sociale	Logique bismarckienne	Report progressif sur les régimes d'assistance ou les minima sociaux, soumis à activation	Ajustements massifs sur les emplois précaires (intérim et CDD)
Systèmes de relations professionnelles	Système antagoniste	Vers plus de coordination entre action publique et négociation collective, jusqu'à la crise	Regain de conflictualité sociale

Tableau 5. Caractérisation des conditions en Etats-Unis

Etats-Unis	Caractérisation initiale	Mutations à l'œuvre	Crise
Type de concurrence sur le marché des biens	Economie peu ouverte, taille importante du marché intérieur X=14% du PIB	Forte multinationalisation de ses entreprises, qui vont produire à l'étranger	Ajustements massifs de l'emploi, notamment sur les travailleurs de faible qualification.
Forme dominante de marché du travail	Marchés internes vs. marchés externes Forte segmentation	Déstabilisation des marchés internes – Flexibilité externe accrue	
Protection sociale	Logique libérale	Idem	Baisses de salaire et durées de travail plus longue pour les travailleurs qualifiés.
Systèmes de relations professionnelles	Système décentralisé, pas de coordination	Idem	Plasticité de l'assurance chômage

3 La récession comme révélateur du quasi vide européen

Pour l'Union européenne, la première conséquence de la récession a été la mise entre parenthèses du Pacte de stabilité et de croissance, qui fixe des limites au déficit public et à la dette publique des pays de la zone euro, en raison des « circonstances exceptionnelles » prévues par les traités. Mais aucune politique de relance coordonnée n'a été véritablement mise en œuvre. Après s'être attelé au sauvetage de leur système bancaire, engageant des moyens budgétaires sans précédent, les Etats ont pu faire jouer leurs stabilisateurs sociaux à des degrés variables et mettre en place des plans de relance à hauteur de plusieurs points de PIB, mais séparément et sans coordination. Sans soutien au revenu des ménages par les déficits publics, la croissance annualisée du PIB au troisième trimestre 2009 aurait été amputée de 1 à 3 points. Autrement dit, la sortie « technique » de la récession aurait été pratiquement annulée. Notons toutefois que l'ampleur de ces plans de relance est restée, dans l'Union européenne, plus faible qu'aux Etats-Unis : en moyenne 2,5 % de PIB sur 2009-2010 – hors stabilisateurs automatiques, contre plus de 5 % outre-Atlantique. La réalité de la crise aurait pu faire retour sur le dogme de la 'Policy mix'. Ainsi que l'a souligné Raveaud (2009) : « Le Pacte, centré sur l'endettement des Etats, a fait la preuve de son incapacité à prévenir des crises causées par de hauts niveaux d'endettement *privés* – ceux des ménages et des banques ». Néanmoins, l'heure est déjà à l'exhortation de la

réduction des déficits et des dettes inexorablement gonflées par la crise. Dans une situation de croissance molle (+1 à +2 %) et de désendettement des ménages et des entreprises, l'activité ne peut plus contribuer à réduire les déficits qui augmentent continûment.

La 'Policy mix' apparaît dans l'incapacité d'interroger de façon critique les instruments stratégiques dont elle s'est dotée. C'est ainsi que paradoxalement, la flexicurité continue de figurer comme objectif central de la stratégie révisée de Lisbonne. Le cas de l'Espagne a pourtant montré à quel point la flexibilité du marché du travail avait pu jouer comme un accélérateur des destructions d'emploi. Le Danemark, pays phare de la flexicurité, a plutôt, à l'image de l'Allemagne, utilement freiné dans un premier temps ses mobilités sur le marché du travail au moyen de dispositifs de maintien de la main-d'œuvre dans l'entreprise comme le chômage partiel. Largement décrié, l'emploi public a partout constitué une digue sans laquelle la situation serait encore aggravée. Celui-ci est néanmoins menacé aujourd'hui avec la mise en place des programmes d'austérité et des mesures brutales de réduction des déficits budgétaires, annoncées par la plupart des gouvernements. Les stabilisateurs sociaux ont évité un reflux fatal de la consommation. Certains autres objectifs affichés comme centraux par la stratégie de Lisbonne se trouvent également pris à contre-pied par la crise. L'agenda 2000 avait inscrit la cible de 70 % des Européens âgés de 15 à 64 ans en emploi, à l'horizon 2010. L'objectif est

loin d'être atteint (66 % en 2008 dans l'UE à 27 ; avec maintien de forts écarts entre pays) et le taux d'emploi des seniors a plutôt tendance à s'infléchir avec la récession : une donnée qui doit être portée au débat concernant l'orientation des réformes des retraites.

Le temps qu'il aura fallu à l'Union européenne pour décider enfin d'un « plan de sauvetage » de la Grèce et de mesures de soutien appropriées pour sauver de fait les banques créancières⁵ est proprement révélateur de la profonde carence des mécanismes de coordination en Europe. A l'opposé, l'exemple américain montre la supériorité des mécanismes de fédéralisme budgétaire, même s'ils n'ont pu venir à bout du chômage de masse qui s'est installé avec la crise. L'Etat fédéral a pu inclure dans son plan de relance des aides aux Etats pour y soutenir la demande de consommation et d'investissement et les marchés financiers ne paraissent pas jusqu'à présent s'inquiéter ni de l'ampleur de la dette publique américaine (plus de 60% en 2010), ni de la crise des finances publiques qui frappe pourtant un certain nombre d'Etats

fédérés (Californie, New York et Illinois), ne doutant ni de la solidarité fédérale assise sur un budget de taille conséquente (20% du PIB contre 1% en Europe), ni de la pérennité du dollar comme monnaie de réserve internationale.

Afin de « rassurer les marchés » et de répondre aux exigences de la Commission européenne et du FMI, la plupart des pays de la zone euro ont pris les devants en annonçant des plans d'austérité drastiques, dont les contreparties sont bien connues. Non seulement ces plans d'austérité risquent d'hypothéquer la croissance à peine frémissante, mais ils accentueront les inégalités au sein de l'Union, et entre groupes sociaux, la majorité des économies budgétaires étant supportées par les salariés et notamment les plus fragiles d'entre eux qui verront les dépenses sociales sensiblement réduites. L'Espagne s'est engagée à des économies budgétaires de 65 milliards d'euros ; l'Italie de 27 milliards d'euros d'ici 2012. Le Portugal doit ramener son déficit de 9,4 % à 4,6 % dès 2011. Les pays baltes, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie, mais aussi l'Irlande et le Royaume-Uni ont également programmé des plans d'austérité de fer. L'élément symptomatique réside dans le fait que des pays qui n'avaient pas connu d'endettement privé ou public excessif adoptent à leur tour des politiques budgétaires restrictives. L'Allemagne veut ainsi économiser 81 milliards d'euros en quatre ans. La France déploiera un effort de 100 milliards d'ici 2013, dont 45 milliards proviendront de

⁵ Ce n'est pas avant mai 2010 qu'après bien des attermoissements, un accord sur un prêt de 110 milliards d'euros à la Grèce a été trouvé avec l'aide du FMI ainsi que l'instauration d'un Fonds de stabilisation européen doté de 750 milliards d'euros. Il convient d'observer que depuis trois décennies le FMI avait concentré ses interventions dans les pays dits en développement et que c'est la première fois qu'il intervient à nouveau dans des pays dits avancés (ceux de l'Union européenne).

coupes dans les dépenses publiques. Du côté des Etats-Unis, l'heure est aussi à l'effort de réduction des dépenses publiques, afin d'enrayer un déficit budgétaire qui a atteint près de 10% du PIB en 2009. Début 2010, B. Obama a annoncé un gel sur 3 ans des dépenses discrétionnaires (hors défense nationale) dans sa proposition de budget, mesure qui doit être confirmée par le Congrès lors du vote budgétaire à l'automne 2010. Dans le même temps, il a mis en place une commission bipartisane chargée de faire des propositions, afin de ramener le déficit fédéral courant à 4,2% du PIB en 2020. La réforme du système de retraite public (dont un nouveau recul de l'âge de la retraite) pourrait être envisagée dans cette optique.

Mais l'accent mis aux Etats-Unis ou en Europe sur la nécessité de contrôler les déficits publics occulte la question de l'endettement privé (ménages et entreprises) et du rôle joué par les banques, à l'origine de la crise financière puis de la crise des dettes souveraines. Et ce ne sont pas les mesures prises pour réformer les systèmes bancaires et financiers outre Atlantique (loi Dodd-Frank de juillet 2010) ou encore à venir en Europe qui vont empêcher les banques et les institutions financières de continuer à adopter des comportements risqués et hautement spéculatifs, mettant en danger le fonctionnement même des économies.

Choisir d'autres modalités d'insertion dans la mondialisation supposerait de mettre l'accent sur les éléments hors-prix de la compétitivité ou encore sur les

gains de productivité permettant de faire baisser les coûts relatifs sans dépression des salaires (rôle de la Recherche-Développement) tout en soutenant une demande intérieure – à l'échelle européenne. Mais l'engagement vers des solutions coopératives implique un rôle actif du cadre communautaire. Or, le bilan désenchanté de la mise en œuvre de la Stratégie de Lisbonne à mi-parcours (FODEN ; MAGNUSSON, 2003; ZEITLIN ; POCHET ; MAGNUSSON, 2005), renforcé par le diagnostic de son inadaptation face à la crise actuelle, devrait déboucher sur une mise en question plus radicale du cadre contraint de la 'Policy mix'. Les règles de la 'Policy mix', qui privilégient l'intervention de la BCE ou les politiques budgétaires nationales selon la nature des chocs subis (symétriques ou asymétriques) montrent leur contre efficacité face à la crise actuelle. La politique monétaire de la BCE, dont le contrôle de l'inflation est l'unique obsession, est ici incapable de répondre à elle seule à ce qui relève pourtant d'un choc symétrique (une récession commune à tous les pays de la zone euro), rendant indispensable les politiques budgétaires expansionnistes. La baisse de l'euro, qui ne peut qu'être bénéfique, se heurte toutefois à des limites évidentes : l'essentiel des échanges à l'intérieur du « Vieux Continent » demeure pour l'essentiel intracommunautaires. C'est donc une nouvelle 'Policy Mix' qui doit être mise en place, fondée sur une véritable politique budgétaire communautaire assurant le soutien de la demande interne dans sa double composante: sa composante de consommation, d'une

part, notamment par le maintien de dépenses publiques garantissant l'accès du plus grand nombre à des biens et services publics ; sa composante d'investissement, d'autre part, notamment dans les secteurs de la recherche-développement et l'environnement, afin de donner une nouvelle impulsion à un modèle d'économie fondé sur la connaissance et le développement durable. Mais cette nouvelle 'Policy mix' nécessite une véritable gouvernance économique (et politique) de l'Union, qui la doterait d'instruments propres à mener une politique communautaire au delà d'un simple rôle de coordination des politiques nationales. La pérennisation du Fonds européen de stabilité financière mis en place initialement pour une période de trois ans et destiné à venir en aide aux pays de la zone euro en proie à des difficultés budgétaires, si elle advient, est un premier pas dans ce sens. En revanche, le renforcement de la coordination européenne tel que le proposent la Commission européenne et le groupe de travail Van Rompuy, à savoir un durcissement des règles du Pacte de stabilité et de croissance et un renforcement des sanctions pour les pays qui ne le respecteraient pas, obéreront au contraire la reprise économique des pays de la zone euro et même au delà.

La redéfinition du modèle social se situe au cœur des enjeux de cette nouvelle 'Policy mix'. Il s'agit d'une part de s'attaquer aux inégalités, dont l'ampleur est probablement l'un des facteurs déterminants de cette crise. Il s'agit d'autre part de chercher à articuler de

façon explicite, la qualité de l'emploi et de la protection sociale comme source de productivité, dans un modèle où la croissance serait avant tout déterminée en réponse à des besoins collectivement définis.

Bibliographie

AARONSON, D.; BRAVE, S. ; SCHECHTER, S. How does Labor Adjustment in this Recession Compare with the Pas", **Chicago Fed Letter**, n.263, June 2009.

LES ACTEURS sociaux face à la crise . **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, nov. 2009a.

AMABLE, B. **Les cinq capitalismes**: diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation. Paris: Seuil, 2005. (Coll. Economie humaine).

CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE. L'ajustement de l'emploi dans la crise : la flexibilité sans la mobilité ?. **Note de veille**, n.156, nov. 2009.

CHAGNY, O. Retour sur les réformes du marché du travail en Allemagne. **Revue de l'IRES**, Paris, n.58, p. 65-110, 2008/3. Spécial Les modèles sociaux européens face au défi de l'emploi : Allemagne, France, Royaume-Uni, Suède.

DOERINGER, P. B. ; PIORE, M. J. **Internal Labor Markets and Manpower Analysis**. 2 édition avec nouvelle introduction. New York: Sharpe Publishers, 1985.

ERHEL, C. (2010). Les politiques d'emploi

- en Europe : le modèle de l'activation et de la flexicurité face à la crise. **Documents du CES (Paris 1)**, n.2, 2010.
- ESPING-ANDERSEN, G. **Les trois mondes de l'État Providence**. Traduction française de The Three Worlds of Welfare Capitalism. Oxford : Polity Press, 1999.
- EUROPEAN COMMISSION. **Employment in Europe 2009**. Luxembourg: European Commission, Directorate-General for Employment Social, Affairs and Equal Opportunities Unit D1, 2009.
- EYRAUD, F.; MARSDEN, D.; SILVESTRE, J-J. Marchés professionnels et marchés internes du travail en Grande-Bretagne et en France. **Revue Internationale du Travail**, v. 129, n. 4, p. 551-569, 1990.
- FODEN, D.; MAGNUSSON, L. (Eds). **Five years' Experience of the Luxembourg Employment Strategy**. Brussels: ETUI, 2003.
- FREYSSINET, J. (2009). Les réponses triparties à la crise dans les principaux pays d'Europe occidentale. Geneve : International Labour Organization, 2009.
- GARONNA P. ; RYAN, P. Le travail des jeunes, les relations professionnelles et les politiques sociales dans les économies avancées. **Formation Emploi**, janvier-mars, p. 78-90, 1989.
- GAUTIE, J. Repenser les articulations entre marché du travail et protection sociale : quelles voies pour l'après-fordisme ? **Esprit**, novembre, p.78-115, 2003.
- GIRAUD, O. ; LECHEVALIER, A. (2009). La réforme des politiques de l'emploi en France et en Allemagne, Conditions et conséquences de la mutation de la norme d'emploi . Communication au congrès de l'AFSP, Grenoble, 7-9 septembre, 2009.
- HALL, P.; SOSKICE, D. **Varieties of Capitalism**. Oxford: OUP, 2001.
- HEGE, A. (2009). Allemagne – Une récession profonde, plus clémente pour les noyaux qualifiés. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 61-72, nov. 2009.
- HUSSON, M. (2009) Le choc de la crise, le poids du chômage. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 17-39, nov. 2009.
- INSTITUT DE RECHERCHES ECONOMIQUES ET SOCIALES. **La France du travail**. Paris : éditions de l'Atelier, 2009b.
- KARAMESSINI, M. Le modèle social de l'Europe méridionale : changement et continuité. **Revue internationale du travail**, v. 147, n.1, 2008.
- LAZONICK, W. ; O' SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value – a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, v. 29, n.1, p. 13-35, Feb. 2001.
- LEFRESNE, F. ; TUCHSZIRER, C. Dynamiques d'insertion et politiques d'emploi : une comparaison de six pays européens (Belgique, Danemark, Espagne, Italie, Pays-bas, Royaume-Uni). In : DANG, A-T ; OUTIN, J. L. ; ZAJDELA, H. (Coords.). **Travailler pour être intégré ?**

Mutations des relations entre emploi et protection sociale. Paris : CNRS Économie, sept. 2006. p. 68-88.

MAURICE, M. ; SELIER, F. ; SILVESTRE, J-J. **Politique de l'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne : essai d'analyse sociétale.** Paris: PUF, 1982. (Collection Sociologies).

NORTH, D. C.. **Institutions, institutional change and economic performance.** New York: Cambridge University Press, 1990.

_____. **Understanding the Process of Economic Change.** New Jersey: Princeton University Press, 2005. 187p. Traduction française Le processus du développement économique, Paris, Editions d'organisation, 2005.

RAVEAUD, G. La fragile résistance des modèles nationaux à la crise. **La Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 6-16, nov. 2009.

REHFELDT, U. (2009) La concertation au sommet, toujours d'actualité face à la crise ? Théorie du néo-corporatisme et analyse comparées des relations professionnelles en Europe. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 40-49, nov. 2009.

SAUVIAT, C. ; LIZE, L. **La crise du modèle social américain.** Rennes : PUR, 2010.

SAUVIAT, C. Etats-Unis: a crise sans précédent, mesures sans précédent mais *business as usual*. **Chronique Internationale de l'IRES**, n. 121, p. 50-60, nov.2008.

SØNDERGÅRD, K. La flexicurité danoise et tout ce qui l'entoure. **Chronique**

internationale de l'IRES, n. 110, p. 43-51, janv. 2008.

TRAXLER, F.; BLASCHKE, S.; KITTEL, B. **National labour relations in internationalized markets: a comparative study of institutions, change and performance.** Oxford: OUP, 2001.

TUCHSZIRER, C. Un dispositif indemnitaire devenu insensible aux évolutions du marché du travail. **Chronique internationale**, n.115, p. 100-111, nov. 2008.

US CENSUS BUREAU. **Income, poverty, and health insurance coverage in the United States : 2009.** Washington D.C.: US Government Printing Office, Sept. 2010.

VINCENT, C. Espagne - Le modèle de dialogue social fragilisé par la crise. **Chronique Internationale de l'IRES**, n. 121, p. 107-113, nov. 2009.

ZEITLIN, J.; POCHET, P.; MAGNUSSON, L. (Eds). **The Open Method and Co-ordination in Action, The European Employment and Social Inclusion Strategies.** Bruxelles: PIE-Peter Lang, 2005. (Coll. Travail et Société – Word and Society, v. 49