

Article by an MPIfG researcher

Wolfgang Streeck: Le capitalisme allemand face à la mondialisation. In: Chroniques économiques (5), 183-190 (1996).
Société d'Études et de Documentation Économiques, Industrielles et Sociales

Le capitalisme allemand face à la mondialisation

9612399
Max-Planck-Institut
für Gesellschaftsforschung
Bibliothek

PLA-3147
IDN 118911

Ce texte reprend, pour l'essentiel, la deuxième partie de la contribution de Wolfgang Streeck à l'ouvrage intitulé *Les Capitalismes en Europe*, récemment publié aux Editions « La Découverte ».

Il présente une analyse plutôt grise de l'avenir du capitalisme allemand, qui avait réussi, selon l'auteur, à préserver jusqu'ici un compromis original entre travail et capital au sein d'une société assez largement protégée : celle-ci est aujourd'hui remise en cause par la mondialisation, dont les règles du jeu bousculent le modèle germanique. N'y a-t-il pas là une totale incompatibilité ?

Le débat n'est pas près d'être clos. Il est évidemment capital pour tous les Européens, et singulièrement pour les Français. Il est donc souhaitable qu'il se développe largement. Aussi invitons-nous nos lecteurs à s'exprimer, en nous adressant leurs remarques, réflexions et analyses personnelles sur ce vaste sujet.

A.M.

Entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et l'unification de l'Allemagne, la société ouest-allemande a vu naître une forme distincte d'économie capitaliste, régie par des institutions sociales qui ont permis une compétitivité internationale de haut niveau, accompagnée à la fois de salaires élevés et d'une faible inégalité des revenus et des niveaux de vie. Dès la fin des années quatre-vingt, alors même que l'on constatait universellement les différences de performance et d'organisation sociale entre l'économie ouest-allemande et ses principales concurrentes, beaucoup semblaient déjà douter de la viabilité économique à long terme de ce « modèle ». Peu après, la survie du capitalisme avancé de l'Ouest s'est trouvée liée à la réussite de son

extension à l'ancienne Allemagne de l'Est. Au terme de la mise en place du Marché intérieur européen, en 1992, elle est devenue dépendante, en outre, de la compatibilité des institutions économiques allemandes avec le régime économique né de l'intégration européenne.

A l'époque de la réunification, l'Allemagne de l'Ouest connaissait des performances inégalées sur le plan international. Plus exposé au marché mondial que le Japon et les États-Unis, ce pays représentait une part nettement plus importante des exportations visibles à travers le monde que son concurrent nippon, avec une population inférieure de moitié, et une part à peu près identique à celle des États-Unis, dont la population était le double de celle du

Japon. Les chiffres de la balance commerciale et des paiements courants ouest-allemands, exprimés en pourcentage du PIB, excédaient ceux du Japon et se différenciaient très nettement de ceux des économies anglo-américaines, atteintes d'un déficit chronique. Par ailleurs, les salaires étaient, depuis longtemps, considérablement plus élevés en Allemagne qu'au Japon et aux Etats-Unis.

Quant au malaise actuel du capitalisme allemand, trois raisons sont susceptibles de l'expliquer : l'épuisement (probablement lié à la durée) de sa capacité à réaliser plus longtemps le délicat équilibre nécessaire à son succès ; les contraintes consécutives au choc de la réunification ; la nouvelle situation issue de l'économie mondialisée dont fait partie l'Allemagne. Dans des circonstances normales, le « modèle allemand » pourrait éventuellement renaître ; mais ses difficultés sont devenues telles, du fait de la réunification, qu'il aura du mal à les surmonter. De plus, même si les régions de l'Est réussissent, contre tout espoir, à être incorporées au reste de l'Allemagne selon les termes ouest-allemands, l'intégration de l'ensemble du pays dans une économie globalisée exposera les institutions économiques allemandes à de nouvelles formes de pression qu'elles ne pourront peut-être pas supporter.

Le modèle est-il épuisé ?

Si la réussite économique ouest-allemande a présenté un défaut constant dans les années quatre-vingt, c'est bien celui d'un fort taux de chômage. Evidemment, il était bien supérieur pendant la même période au Royaume-Uni, dont l'économie repose davantage sur les mécanismes du marché. Pourtant, en Allemagne, cette situation soulève beaucoup plus de problèmes de fond, à cause de l'engagement institutionnalisé à l'égard de la cohésion sociale. C'est la raison pour laquelle les syndicats allemands ont, dans les années quatre-vingt, employé toutes leurs ressources politiques et sociales pour redistribuer l'emploi grâce à une diminution du temps de travail, renonçant ainsi à la croissance économique par une réduction du facteur travail et négociant d'éventuelles augmentations de revenus contre du temps

libre : toujours dans le but de préserver un haut degré d'égalité. Ils se sont également efforcés de gagner employeurs et pouvoirs publics à une « offensive de formation » sur l'ensemble du pays, afin d'élever les compétences des travailleurs à un niveau tel que, dans l'idéal, tout le monde pourrait prétendre à une rémunération élevée dans une structure salariale uniforme. Cela pour éviter de rétablir le plein emploi au moyen de baisses de salaires, d'une dispersion accrue des rémunérations et d'une prolifération d'emplois sans qualifications et peu payés.

Cette stratégie n'a pas été totalement inefficace. Vers la fin des années quatre-vingt, une réduction du chômage s'est amorcée et l'on a pu constater une légère amélioration de l'emploi global et du taux d'activité de la population active. Cependant, on a enregistré encore un nombre considérable de chômeurs, la moitié d'entre eux de longue durée. Selon la perspective adoptée, la situation peut être imputée aux rigidités institutionnelles, ou à l'absence d'efforts consacrés à la recherche d'une politique du marché de l'emploi et d'une stratégie de réduction du temps de travail. Elle pourrait également être attribuée aux coûts du travail ou des prestations sociales qui ont franchi le seuil au-delà duquel ils commencent à peser, même sur les marchés « haut de gamme ».

Mais on pourrait tout aussi bien mettre cela sur le compte d'une innovation insuffisante, empêchant l'économie de rester compétitive en dépit — ou à cause — des contraintes institutionnelles et du poids des coûts sociaux. Tandis que le chômage s'installait, ceux qui s'efforçaient de sauver le système se sont demandé s'il était possible de restaurer un plein emploi avec des salaires élevés, en accélérant l'innovation et en améliorant le marché de l'emploi, en appliquant des politiques de formation et de temps de travail assorties d'inévitables négociations d'abaissement des coûts ; ainsi seraient évitées les pressions en faveur de prérogatives plus importantes pour les dirigeants et d'une *Ordnungspolitik* libérale axée sur la déréglementation. A l'inverse, les partisans de tels changements soutenaient qu'une innovation poussée des produits ne suffirait pas, à elle seule, pour récupérer des parts de marché suffisantes, que les politiques du marché du travail, de la formation et du temps

de travail avaient atteint leurs limites financières et sociales, et qu'une réduction efficace des coûts ne pouvait s'obtenir que par une déréglementation apte à rendre le pouvoir de distribution aux « forces du marché ».

Pour beaucoup, l'effondrement de l'emploi lors de la récession de 1993 est venu confirmer les diagnostics antérieurs sur les faiblesses endémiques du système. Les percées japonaises sur les marchés traditionnellement dominés par les Allemands suggéraient que l'ère incontestée du *leadership* germanique était terminée et, avec elle, l'aptitude de l'industrie allemande à échapper à la concurrence par les prix. Les pressions croissantes que subissaient les entreprises pour réduire leurs coûts confirmaient aussi les soupçons sur les négligences des dirigeants allemands qui, à l'époque où ils bénéficiaient d'un avantage assuré sur leurs produits, ne s'étaient pas préoccupés d'améliorer leurs procédés. Ils avaient négligé tout spécialement les méthodes de production plus légères en effectifs, à cause des puissants comités d'entreprise qui défendaient les postes menacés par un fort chômage endémique. Des licenciements de masse de plus en plus fréquents et des taux de chômage en rapide aggravation, à l'Est comme à l'Ouest, semblaient démontrer que les possibilités de recours à la réduction du temps de travail et à la mise en retraite anticipée étaient épuisées. De la même façon, les limites de l'amélioration des compétences en tant qu'outil de politique de plein emploi, apparaissaient à travers le nombre grandissant des jeunes évincés du système d'apprentissage, devenus apparemment beaucoup plus exigeants sur le plan intellectuel.

Il était encore plus inquiétant de constater, de plus en plus clairement depuis la crise, que le système allemand de production et de diffusion du savoir, du fait de sa structure, avait sans doute perdu le contact avec des marchés toujours en évolution : et ce, de manière irréversible, sauf importants ajustements institutionnels. Avec les succès remportés par les Japonais à la fin des années quatre-vingt,

l'avantage compétitif sur les marchés haut de gamme apparaissait de plus en plus relever de l'optimisation des rendements. Le système allemand d'innovation, de gestion et de « culture organisationnelle » semblait beaucoup mieux adapté à une stratégie d'amélioration des produits qu'à la hausse des rendements, et vraisemblablement peu susceptible de passer de l'une à l'autre option à bref délai.

Avant la réunification, le capitalisme allemand avait donc déjà atteint ses limites. Tout indiquait qu'une lente détérioration le conduisait à un modèle où les marchés institutionnalisés, la gestion concertée, les politiques aux structures conservatrices, la « gouvernance » associative et quasi publique, sans compter le traditionalisme culturel, aboutissaient non plus au culte de l'innovation industrielle, mais à une augmentation du nombre d'individus relégués dans un filet de sécurité de plus en plus coûteux. Ce qui devenait impossible à assumer

sur le plan social, puisque ces individus étaient écartés de la population active aux frais des finances publiques, ou maintenus dans leur emploi aux dépens de l'argent du secteur privé.

Les percées japonaises suggéraient que l'ère incontestée du leadership germanique était terminée et, avec elle, l'aptitude de l'industrie allemande à échapper à la concurrence par les prix

La négociation collective allemande, combinée avec le monétarisme institutionnalisé de la Bundesbank, s'est toujours révélée remarquablement efficace pour maîtriser les coûts unitaires du travail, sans recourir à la déréglementation. Toutefois, l'unification (puis l'expansion et la récession qui ont suivi) n'a en rien contribué à résoudre les problèmes structurels qui pouvaient exister à l'époque. Au contraire, elle a asséné au « modèle allemand » un choc qui pourrait bien avoir été suffisamment fort pour le déstabiliser définitivement.

Le choc de la réunification

La crise du début des années quatre-vingt-dix se serait sans doute produite même sans la réunification, en raison de l'usure du « modèle allemand ». La reconstruction d'un pays aussi

vaste que l'Allemagne de l'Est aurait été lourde à supporter par toute autre économie, si solide soit-elle. Mais il est fort possible que la logique ouest-allemande ait contraint le pays à définir les problèmes de la réunification de manière telle qu'elle les a rendus plus difficiles que prévu.

L'Allemagne de l'Ouest a voulu prévenir toute modification de son ordre social. Le processus de réunification a été conçu et mis en œuvre exactement comme un exercice géant d'*Institutionentransfer* : un transfert à grande échelle de la panoplie complète des institutions occidentales vers l'Est. Cette stratégie a recueilli le soutien des principaux partenaires ouest-allemands, entreprises, syndicats, conservateurs du gouvernement et sociaux-démocrates de l'opposition. Syndicats et associations patronales se sont engagés à relever en cinq ans les salaires est-allemands au niveau de ceux pratiqués à l'Ouest, écartant définitivement la création d'une zone de bas salaires à l'Est. Si bas que soient les salaires est-allemands, l'industrie allemande ne pouvait réussir face à une concurrence basée sur les prix. On craignait aussi qu'un régime de bas salaires à l'Est ne vienne éroder le régime de hauts salaires et hautes qualifications pratiqué à l'Ouest, en générant des possibilités de production à faibles coûts salariaux : cela aurait pu détourner les entreprises allemandes du vertueux chemin de l'innovation industrielle.

Personne ne pouvait ignorer que l'économie est-allemande serait exposée à des pressions d'ajustement virtuellement destructrices, pouvant conduire à un chômage de masse de longue durée. Des transferts financiers massifs de l'Ouest vers l'Est seraient entraînés par la transplantation en bloc de l'Etat providence. Bien que ces risques fussent difficiles à évaluer à l'époque de la réunification, on peut se demander si des prévisions plus réalistes auraient changé quoi que ce soit. Attachées à protéger les institutions ouest-allemandes, toutes les parties concernées ont opté, plus ou moins consciemment, pour une politique s'efforçant de gagner l'économie est-allemande au sys-

tème ouest-allemand de hauts salaires, quel qu'en soit le prix payé par les travailleurs de l'Est et par les contribuables de l'Ouest.

Cet espoir ne va-t-il pas être déçu ? Au milieu des années quatre-vingt-dix, l'Allemagne réunifiée effectuait le plus vaste transfert de richesses de l'histoire économique, puisqu'elle s'était engagée à subventionner les « nouveaux Länder » pendant au moins une décennie, à hauteur d'environ 100 milliards de dollars par an, afin de couvrir les dépenses de toute sorte, de l'investissement infrastructurel public aux compléments de retraite et à l'indemnisation du chômage. Pourtant, cet extraordinaire effort de redistribution risque toujours de devenir autodestructeur. La dette publique a explosé depuis 1989, et elle ne sera pas maîtrisée avant

La capacité d'innovation ouest-allemande, sans doute déjà en déclin, pourra-t-elle suffire à restaurer la compétitivité des deux Allemagne à la fois ?

longtemps — à moins d'un allègement de l'Etat providence ou d'une diminution de l'effort de recherche et développement, ce qui affaiblirait une « économie sociale de marché » visant

la compétitivité par la qualité. En outre, les marchés mondiaux pour les produits allemands, à peine assez étendus pour permettre le plein emploi en Allemagne de l'Ouest — peut-être eux-mêmes en réduction pour des raisons intrinsèques — pourraient se révéler trop étroits pour l'ensemble de l'Allemagne. Les coûts de formation nécessaires à une amélioration permanente de l'industrie, considérés comme gérables par l'Ouest, pourraient être trop lourds pour l'Ouest et l'Est réunis, tout spécialement si ce dernier doit être subventionné par le premier. Enfin, la capacité d'innovation industrielle de l'économie ouest-allemande, sans doute déjà en déclin, pourrait ne pas suffire à restaurer la compétitivité des deux Allemagne à la fois.

Le chômage que connaît l'Est et l'appauvrissement régional risquent de perdurer, en raison — ce qui peut sembler paradoxal — des objectifs excessivement ambitieux imposés aux « nouveaux Länder » dans le cadre de l'*Institutionentransfer*. Parallèlement, les efforts financiers constants en vue de ramener les inégalités nationales à un niveau compatible avec une continuité institutionnelle pour-

raient entraîner une fuite de capitaux permanente. Une stagnation économique prolongée et une compétitivité en déclin peuvent alors libérer les forces du marché, suffisamment puissantes pour éroder les institutions (avec le risque croissant d'un conflit politique entraînant la division) et rendre impossible le type de performance économique que l'unification par l'*Institutionentransfer* était supposée préserver.

Le défi de la globalisation

A priori, il semble difficile de comprendre pourquoi un jeu d'institutions économiques aussi efficace sur les marchés mondiaux que celui de l'Allemagne se sentirait menacé par une internationalisation économique plus poussée. Alors que l'économie de marché de l'après-guerre laissait les frontières nationales intactes, bien que franchissables, la globalisation les efface. La performance compétitive du capitalisme allemand à hauts salaires demande constamment une intervention publique ou quasi publique pour lui apporter soutien et orientations ; cette intervention est forcément organisée au niveau national et dépend de la capacité, acquise au sein de l'Etat-nation, de surveiller les frontières entre l'économie nationale et son environnement. Tandis que d'autres versions du capitalisme — dont la maîtrise requiert moins d'intervention étatique — peuvent espérer que leur système n'en sera pas affecté, il en va bien différemment d'une économie organisée au niveau de la nation comme en Allemagne.

Le compromis intervenu après la guerre entre le travail et le capital, autrement dit entre la société allemande et son économie capitaliste, reposait sur une faible mobilité internationale des facteurs de production. Il se basait essentiellement sur un ajustement mutuel, institutionnalisé, entre les marchés du capital et du travail, tous deux très fortement organisés par l'intervention des pouvoirs publics et par une autoréglementation associative. L'objectif commun était de transformer un ca-

pital très peu mobile en ressource sociétale, et le secteur financier en une infrastructure économique, afin de mettre en place un modèle de production compatible avec des objectifs sociaux : par exemple la réduction des inégalités. En échange, était proposée une main d'œuvre désireuse et capable de satisfaire aux exigences économiques de la forte concurrence qui régnait sur les marchés internationaux de la haute qualité. L'internationalisation des marchés du capital et du travail a éliminé toute coordination négociée qui avait pu exister entre ces deux marchés, pour lui substituer une domination hiérarchique globale du capital sur le travail.

Le marché du travail allemand attire depuis longtemps la main d'œuvre étrangère, à tel point que vers la fin des années quatre-vingt, le nombre d'étrangers qui vivaient en Allemagne de l'Ouest était beaucoup plus élevé que dans la plupart des autres pays d'Europe occidentale. Cependant, en combinant des contrôles d'immigration, une application effective de normes d'emploi, une complète exten-

sion aux immigrants de la représentation syndicale et des droits sociaux — sinon politiques — et une intégration partielle des travailleurs étrangers dans les formations initiale et continue, le système allemand maintenait l'offre de main d'œuvre non qualifiée suffisamment basse pour soutenir les pressions du marché du travail en faveur d'une restructuration vers le haut. Mais l'effondrement du communisme en Europe de l'Est a toutefois libéré un flux d'immigrants d'une ampleur qui semble incompatible à long terme avec un élargissement de l'État providence et un élargissement des emplois très qualifiés à hauts salaires.

Le chômage qui sévit en Europe de l'Est modifiera les données du marché du travail allemand même en l'absence d'immigration directe, plus nettement encore que ne le fera le « marché intérieur » de la Communauté européenne mis en place en 1992. Le modèle allemand a toujours laissé aux emplois peu qualifiés la possibilité de se déplacer vers des pays à bas salaires, le flux sortant étant compensé de

Le compromis intervenu entre le travail et le capital, autrement dit entre la société allemande et son économie capitaliste, reposait sur une faible mobilité internationale

manière idéale par un accroissement des emplois très qualifiés à hauts salaires, et par la formation. Le haut niveau de chômage de longue durée des années quatre-vingt a montré que cet équilibre s'établissait plus difficilement, alors même que le « rideau de fer » était encore en place. Aujourd'hui, la République tchèque, en particulier, est devenue une vaste réserve de main-d'œuvre bon marché pour les entreprises allemandes. De plus, à l'inverse de la population active des pays connus pour leurs bas salaires comme le Portugal, cette ressource est qualifiée et suffisamment proche géographiquement pour être engagée dans une production « juste à temps ».

L'accession de l'Europe de l'Est à l'Union européenne, à laquelle l'Allemagne ne peut résister car elle se doit de s'intéresser à la stabilité politique qui règne au-delà de ses frontières orientales, lèvera les dernières incertitudes pour les investisseurs occidentaux, dont la plupart seront allemands. Il deviendra alors encore plus complexe de doter le Marché intérieur européen d'une « dimension sociale » qui soit susceptible de protéger le marché du travail allemand des effets dérégulateurs de l'internationalisation. Par conséquent, les employeurs allemands disposeront d'une masse toujours plus grande de main-d'œuvre bon marché, et parfois même qualifiée, qui viendra miner le système des hauts salaires et encouragera une fuite d'emplois simultanément à l'afflux croissant de travailleurs.

Tout comme le marché du travail, le marché du capital allemand se dilue dans son environnement international. Le capital financier a toujours été plus mobile que la main-d'œuvre, et l'Allemagne de l'Ouest a été l'un des premiers pays, après la guerre, à se dispenser d'un contrôle des mouvements de capitaux. Il a existé, pendant longtemps, un certain nombre de barrières efficaces, qui ont contribué à distinguer nettement les capitaux allemands des capitaux non-allemands, et à placer les premiers sous le contrôle des institutions nationales. Pour des raisons liées à l'histoire du pays et à la politique internationale, le

capital financier allemand s'est, dans le passé, révélé moins cosmopolite et a accédé moins largement au marché international que le capital britannique. Le mode de fonctionnement de la *Hausbank* des banques allemandes était — et reste — difficile à appliquer en dehors de l'Allemagne ; les différentes réglementations des pays rendent les opérations internationales coûteuses à l'entrée ; enfin, la technologie de la communication, avant la révolution de l'électronique, a ralenti les flux de capitaux, limitant ainsi l'envergure des marchés internationaux.

Mais la globalisation a éliminé la plupart de ces contraintes. L'internationalisation financière affaiblit la mainmise des banques allemandes sur l'offre de crédit aux entreprises nationales : ce qui, en retour, diminue leur capacité et leur motivation à surveiller les performances des sociétés et à les inciter à de prudentes stratégies à long terme. Il semble que, depuis un certain temps, les grandes entreprises tentent de se dégager de la tutelle de leurs *Hausbanken* du fait

Les pratiques allemandes de gestion n'ont jamais été reproduites ailleurs, ce qui marque la dépendance des firmes allemandes à l'égard des institutions nationales

de la globalisation, leurs besoins en crédit commencent à dépasser les disponibilités du marché national. Parallèlement, attiré par les opportunités internationales naissantes, le secteur financier adopte de plus en plus une mentalité internationale, *Sparkassen* (caisses d'épargne) et *Genossenschaftsbanken* (banques mutuelles) prenant même un intérêt très vif au « jeu de casino mondial ». Tandis que les frontières nationales s'estompent, les liens particuliers qui unissaient banques et entreprises allemandes pourraient bien devenir moins « relationnels » et plus mercantiles.

Le chauvinisme d'un capitalisme organisé au niveau de la nation

Dès lors que les frontières nationales sont condamnées à tomber au cours du processus de globalisation, le modèle allemand peut-il encore survivre ? En effet, alors que l'économie

capitaliste s'internationalise, certaines des institutions qui pilotent sa version allemande sont adoptées par d'autres pays et organisations internationales. Mais ce processus est très sélectif et strictement limité aux institutions qui créent les marchés ou les adaptent ; il en est d'autres très importants pour le capitalisme allemand, qui intègrent et « corrigent » le jeu du marché sur le plan social. Quel est leur avenir ?

- Les marchés internationaux ne sont guère susceptibles de s'intégrer aux dispositifs de protection sociale et de redistribution allemands. En ce sens, l'Allemagne, en s'alliant avec les Britanniques contre les Français, a réussi à étendre son système de compétitivité à la Communauté européenne, alors que ses efforts pour doter le marché intérieur d'une « dimension sociale », cette fois unie à la France contre les Britanniques, n'ont pas abouti.

- L'entreprise allemande ne peut pas servir de modèle pour la réorganisation économique d'autres pays. Le principe de codécision s'appuie non seulement sur l'entreprise et sur ses objectifs de compétitivité, mais aussi sur un cadre politique plus large et des institutions nationales. On ne peut donc pas l'étendre hors des frontières. Cette impossibilité vaut également à l'échelle de la Communauté européenne, où la tentative d'exportation du droit allemand des sociétés a été anéantie par la résistance du capital européen et des syndicats étrangers. Les pratiques allemandes en matière de gestion n'ont jamais été reproduites ailleurs, ce qui marque la dépendance des firmes allemandes à l'égard d'une infrastructure réglementaire et d'institutions nationales.

- Au-delà de l'Allemagne même, quelle que soit la capacité de l'Etat, celle-ci paraît faible et fragmentée au sein de l'économie mondiale. Les efforts internationaux pour mobiliser des formes pseudo-étatiques de pouvoirs publics à des fins de pilotage économique ne vont jamais très loin, même au sein de la Communauté européenne qui constitue pourtant le projet historique le plus ambitieux de construction supranationale. Si l'union monétaire vient

à se mettre en place, la Banque centrale européenne sera autant à l'abri des pressions politiques que la Bundesbank et fonctionnera selon les mêmes principes monétaristes. Cependant, à l'inverse de l'Etat allemand, le pseudo-Etat européen n'aura pas la capacité d'offrir des conditions de vie égales à travers les sous-ensembles de son territoire. Plus important encore, il est impossible de calquer au niveau international l'aptitude de l'Etat allemand à remplacer les prestations et interventions gouvernementales directes par une aide apportée à des groupes sociaux organisés qui s'auto-réglementent afin de produire des biens collectifs : par exemple, les infrastructures indispensables à la compétitivité internationale dans un régime de normes d'emploi de haut niveau et de monnaie forte. La *Marktwirtschaft* est en voie d'internationalisation sans aménagements sociaux, le monétarisme institutionnalisé allemand est sur le point d'être transféré à la Communauté européenne sans l'adaptation qui le rendrait *sozialverträglich* (acceptable socialement) en Allemagne.

- Les associations allemandes prospèrent grâce à leurs liens étroits avec un Etat qui ne peut exister dans le cadre d'une économie internationale. Dans la mesure où cette dernière est une économie négociée, elle est le résultat de

discussions entre Etats, et non entre associations. Au-delà de l'Etat-nation, il n'existe pas de groupes sociaux organisés capables de corriger les résultats qu'ils produisent par une redistribution consensuelle. En dehors des Etats, les seuls acteurs majeurs présents dans l'arène internationale sont les grandes entreprises, de nature de plus en plus institutionnelle, dotées de ressources suffisantes pour atteindre leurs propres objectifs, libres de toute pression syndicale ou gouvernementale, et de plus en plus aptes à échapper à toute gouvernance associative au niveau national.

- La culture traditionaliste allemande paraît encore moins adaptée à l'internationalisation. Par rapport à la culture économique « américaine », le système allemand, avec ses lenteurs, ses aspects conservateurs, collectivistes et précautionneux, doit inévitablement sembler terne

Le système allemand, avec ses lenteurs, ses aspects conservateurs et précautionneux, ne peut être que troublé par l'internationalisation

et totalement dépourvu de « charme ». En fait, une internationalisation culturelle peut troubler de bien des manières une société aussi organisée que celle de l'Allemagne. Tout comme les épargnants et investisseurs peuvent se révéler plus *rechenhaft* (calculateurs), les dirigeants allemands, formés de plus en plus souvent dans les Business Schools américaines, aspirent sans doute à « prendre des décisions » comme leurs homologues américains. Certains indices montrent que le système de formation professionnelle allemand est sur le point d'être profondément transformé par l'internationalisation, et en particulier par « l'harmonisation » des profils de compétence définis dans le cadre du marché unique européen du travail.

Une intervention de l'Etat dans l'économie pour corriger les mécanismes des marchés, et une autorégulation associative encouragée par l'Etat, ne peuvent fonctionner qu'à l'intérieur de l'espace national. La globalisation de l'économie ne laisse place qu'aux formes économiques dépolitisées, privatisées et régies par le marché. C'est avant tout pour cette raison que la version allemande du capitalisme ne peut

pas être exportée. La globalisation exclut les formes de gouvernement économique qui requièrent l'intervention de pouvoirs publics dotés d'une capacité qui fait défaut à l'esprit même de l'économie de marché internationale. Elle privilégie les systèmes qui, comme ceux des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, s'appuient traditionnellement sur une méthode de gouvernement privée et contractuelle, car ces régimes sont plus compatibles, dans leurs structures, avec le système mondial naissant : ce qui, en réalité, leur permet de voir dans celui-ci leur propre prolongement. C'est sur cet effet dérégulateur de la globalisation que semble se fonder la vision pessimiste de Michel Albert [1993] selon laquelle la concurrence à l'échelle du globe verra la victoire du modèle de capitalisme anglo-américain sur le « modèle rhénan », bien qu'il estime ce dernier plus performant ■

Wolfgang Streeck est codirecteur du Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung à Cologne.

La version complète de ce texte figure dans « *Les Capitalismes en Europe* », Ed. La découverte, collection « Recherches », série « Changement social en Europe », dirigée par Arnaldo Bagnasco, Henri Mendras et Vincent Wright.

Nous remercions Wolfgang Streeck et Henri Mendras de nous avoir aimablement autorisés à reproduire ce texte dans nos Chroniques.