

La Constitution européenne consolide-t-elle le modèle européen ?

Eric Rugraff

L'Europe a développé historiquement un « modèle d'économie sociale de marché » qui la différenciait des Etats-Unis, qui eux ont privilégié un « modèle d'économie libre de marché ». La Constitution européenne en entérinant une limitation stricte de la régulation macroéconomique publique, et en privilégiant les mécanismes du marché par rapport aux projets politiques, représente une étape supplémentaire de la remise en question des fondements du modèle européen. L'histoire de la construction européenne de ces dernières décennies, la prééminence de la pensée libérale, mais également les meilleures performances des Etats-Unis depuis le début des années 1990 expliquent en grande partie les choix effectués.

1. Existe-t-il un modèle européen de capitalisme ?

Les caractéristiques du modèle

Parler d'un modèle européen a un sens moyennant deux conditions. D'abord, l'existence de différences suffisamment significatives entre les pays européens et les autres espaces mondiaux, et en particulier les Etats-Unis, pour pouvoir se référer à des modèles différents. Ensuite, faut-il encore que les différents pays européens présentent des similarités suffisantes pour qu'on puisse les classer dans une même famille. En l'absence de caractéristiques communes aux pays, la notion de modèle européen n'aurait aucun sens.

Or, il est possible de dégager des similarités entre pays européens qui permettent d'affirmer qu'ils appartiennent à une même famille qui se différencie du modèle américain. « L'économie sociale de marché » adoptée en Allemagne au lendemain de la seconde guerre mondiale s'est progressivement étendue à l'ensemble de l'Europe. Elle a été conçue et réalisée par Ludwig Erhard et Alfred Müller-Armack à partir de la doctrine « ordolibérale » élaborée dans les années 1930 et 1940 par Walter Eucken, Wilhelm Röpke et l'ensemble de l'école de Fribourg. « L'économie sociale de marché » se définit par la combinaison de la liberté économique et de la solidarité sociale dans une économie de marché soigneusement organisée et régulée par l'Etat. La concurrence et la stabilité monétaire font

partie des priorités. Mais les pouvoirs publics doivent aussi corriger les effets d'une répartition inégale des richesses et des revenus, sans pour autant mettre en cause les principes de l'initiative et de la responsabilité individuelles (Bilger, Rugraff, 2004).

Ce modèle allemand qu'on appelle également parfois « modèle rhénan », s'oppose au « modèle anglo-saxon d'économie libre de marché », très proche de la pratique européenne du XIX^{ème} siècle. Le « modèle anglo-saxon » caractérise l'économie américaine depuis fort longtemps. Il a connu un renouveau fin des années 70-début des années 80 avec Margaret Thatcher en Grande-Bretagne et Ronald Reagan aux Etats-Unis. Dans ce modèle, l'Etat se contente pour l'essentiel de fixer *ex ante* des règles du jeu ayant pour but de favoriser un fonctionnement efficace des marchés. L'activité économique des agents sur les marchés crée un résultat (production et distribution de richesses) que l'Etat ne doit pas modifier (ou le moins possible). Les prélèvements publics et les mécanismes de redistribution sont réduits, les inégalités sont importantes et la croissance est stimulée. Dans le « modèle européen », l'Etat intervient *ex ante*, mais également *ex post* en procédant à une redistribution significative des richesses produites. Les prélèvements publics et les mécanismes de redistribution sont importants et les inégalités sont plus limitées.

Ces principes se retrouvent dans les faits :

La place de l'Etat dans la société diffère. Cela apparaît clairement dans le poids des prélèvements obligatoires dans le Produit Intérieur

Brut (PIB) des deux espaces. En 2001, ce taux est de 26 % aux Etats-Unis contre 42 % en moyenne dans l'UE-15 (46 % en France) ;

L'Europe a privilégié la solidarité intergénérationnelle pour assurer le financement de son système de sécurité sociale alors que les Etats-Unis (et plus généralement les pays anglo-saxons) ont une tradition de financement individuel (exemple du système de retraite par capitalisation) ;

Les inégalités entre individus sont plus importantes aux Etats-Unis qu'en Europe. Le ratio de la part du revenu détenue par les 20% les plus riches sur la part du revenu détenue par les 20% les plus pauvres¹ est de 14,6 aux Etats-Unis en 2003 et d'environ 5 dans l'UE-15. Cela signifie qu'aux Etats-Unis le cinquième de la population le plus riche a un revenu près de quinze fois supérieur à celui du cinquième le plus pauvre. Bien plus, les inégalités ont fortement augmenté dans une période récente, puisque selon l'*US Census Bureau* le ratio entre les 20% les plus aisés et les moins aisés n'était « que » de 10,4 en 1973. Ce décrochement n'est pas visible en Europe continentale. Paradoxalement, en France par exemple, les inégalités auraient même eu tendance à baisser par rapport à la situation des années 60 (Atkinson et al., 2001) ;

La gouvernance d'entreprise oppose le « *patient capital* » européen au « court-termisme » américain. Dans les entreprises américaines les exigences des actionnaires (représentés généralement par des fonds de pension) de rentabilité du capital à court terme sont importantes (raisonnement sur la base de comptes trimestriels). Ces priorités obligent les entreprises à prendre des risques financiers : il faut maximiser la *shareholder value*. Le rôle des marchés financiers et la capitalisation boursière sont plus importants dans les pays anglo-saxons qu'en Europe continentale. L'« entreprise européenne » a généralement des objectifs plus larges que la seule rentabilité (écologie, etc.), et privilégie un environnement temporel plus long. Les relations croisées entre firmes, mais également les liens étroits noués avec les banques, favorisent la stabilité et

permettent aux firmes d'engager des projets à plus long terme ;

Les relations industrielles font apparaître des différences significatives. Dans la tradition américaine, les négociations collectives sont décentralisées (elle se font au niveau de l'entreprise, voire de l'unité de production), alors qu'elles sont centralisées en Europe au niveau sectoriel ou intersectoriel. Les négociations collectives englobent un grand nombre de firmes en Europe alors qu'aux Etats-Unis le degré de couverture des négociations collectives est faible. Les taux de syndicalisation sont élevés en Europe (sauf en France) et faibles aux Etats-Unis. Enfin, les organisations intermédiaires, telles que les chambres de commerce ou les associations d'employeurs, jouent un rôle important dans l'organisation de l'activité économique en Europe ce qui n'est pas le cas aux Etats-Unis.

Les marchés du travail fonctionnent différemment. Les Américains travaillent davantage que les Européens : le temps de travail annuel, l'âge de départ à la retraite, mais également le taux d'emploi sont significativement supérieurs aux Etats-Unis, alors que le taux de salaire minimum (il varie d'un Etat à l'autre aux Etats-Unis) est plus faible aux Etats-Unis et qu'il n'y a pas de congés annuels légaux. Les indicateurs de l'OCDE (OECD, 2004) font apparaître des indices de flexibilité du marché du travail beaucoup plus élevés outre-Atlantique : les décisions d'embauche et de licenciement y sont peu coûteuses.

De nombreux travaux, dans le prolongement de ceux de Michel Albert sur « le capitalisme rhénan », se sont attachés à analyser les variétés de modèles de capitalisme. Dans un ouvrage récent, Hall et Soskice (2001) ont montré que ce sont les mécanismes de coordination entre agents qui séparent les économies libérales de marché (par ex. les Etats-Unis) et les économies coordonnées de marché (les pays d'Europe continentale). Dans les premières, ce sont avant tout les prix qui orientent les décisions des agents (relations concurrentielles) alors que dans les secondes, la coordination n'est pas uniquement réalisée par le marché : elle passe en partie par des engagements à long terme et des partenariats. Il en résulte alors une différence quant aux objectifs des pouvoirs publics : dans les économies coordonnées de marché, ils cherchent à favoriser la coopération, la négociation et les engagements à long terme entre acteurs, alors que dans les

¹ Il s'agit d'un des indicateurs privilégié par la Commission européenne.

économies libérales de marché, les pouvoirs publics cherchent avant tout à renforcer la concurrence, la mobilité des acteurs économiques et la fluidité des marchés.

Outre les différences qui caractérisent les variétés de capitalisme, les analyses menées sur les différences institutionnelles mettent l'accent sur l'importance de la complémentarité institutionnelle entre les différents éléments constituant le système, et en particulier entre les relations inter-firmes, la *corporate governance*, les relations industrielles, la formation professionnelle et l'éducation, et la protection sociale (Amable, 2004). A titre d'exemple, dans le modèle rhénan, la cogestion favorise la stabilité de l'emploi dans les entreprises, ce qui incite les salariés à investir dans des formations. L'existence d'un système de formation professionnelle performant permet l'acquisition de savoir-faire spécifiques, particulièrement adaptés aux besoins de l'employeur. Le niveau « élevé » (au regard des normes anglo-saxonnes) d'allocations chômage accordées au salarié ayant perdu son emploi, lui permet d'avoir le temps nécessaire pour retrouver un travail dans le même secteur ou d'attendre un rebond de l'activité. L'avantage comparatif institutionnel du modèle européen provient précisément de la capacité à engager des relations à long terme (avec les partenaires internes et externes de l'entreprise), qui incite les salariés à investir dans des formations qui auront pour effet d'accroître la qualité de la production de l'entreprise et de favoriser une innovation incrémentale.

L'évolution récente du modèle

Depuis une à deux décennies, le modèle européen « d'économie sociale de marché » est sous pression. Sous l'effet de la mondialisation et de l'émergence sur la scène internationale de la Chine, des organisations internationales telles que l'OCDE et le FMI, mais également certaines entreprises et organisations patronales plaident pour une inflexion du modèle européen dans le sens du modèle anglo-saxon. En Allemagne, pays d'origine du modèle, l'OCDE dénonce régulièrement les rigidités structurelles qui empêcheraient l'adaptation du pays à la nouvelle donne économique : le « coin fiscal », -qui correspond à la différence

entre les coûts salariaux supportés par l'employeur et le salaire net perçu par le salarié-, serait trop élevé ; le système de négociation collective ne correspondrait plus au nouveau contexte, qui nécessiterait des négociations différenciées entre salariés, branches et régions. Quant au système d'allocations chômage, mais également de reprise d'activité, il serait insuffisamment incitatif et favoriserait l'apparition de « trappes à chômage ».

De fait, l'évolution récente en Allemagne laisse entrevoir des changements défavorables au « modèle rhénan ». A la suite de la récession de 1993-1994, les syndicats ont consenti pour la première fois à de nombreuses formes de baisse de salaire (comme par exemple la suppression du treizième mois dans certains cas). De nombreuses entreprises n'ayant pas adhéré à des conventions collectives et d'autres s'étant retirées, les syndicats ont accepté des principes d'exception, tels que des « clauses de force majeure » qui permettent aux entreprises de ne pas respecter les conventions collectives, voire de baisser les salaires. En réponse à la forte augmentation des salaires à l'Est, la négociation collective a été décentralisée. La question des « dysfonctionnements du marché du travail » est progressivement sortie du cadre des négociations entre partenaires sociaux pour devenir un enjeu de société. Le débat a été enrichi notamment par les travaux de la Commission Hartz ainsi que par l'allocation du chancelier Schröder, à la mi-mars 2003, détaillant l'« Agenda 2010 ». Ce dernier a plaidé pour une baisse des allocations versées aux chômeurs de longue durée ou encore l'assouplissement de la législation sur les licenciements.

La Commission Hartz a été formée en février 2002 pour faire des propositions visant à réformer le fonctionnement du marché du travail afin de réduire le chômage. Les conclusions présentées par la Commission en août 2002, s'articulent autour de quinze idées ayant pour objectif de flexibiliser le marché du travail et d'inciter à la reprise d'activité, telles que l'obligation de s'inscrire à l'office fédéral pour l'emploi sous peine de sanctions, la mise en place d'un système de tickets-formation, des remises de cotisation pour l'emploi de salariés de plus de 55 ans, la baisse de la durée de versement des allocations chômage, la prise en charge d'une partie des contributions de sécurité sociale et l'augmentation des allocations familiales

pour les chômeurs acceptant des emplois peu rémunérés, l'incitation à la création d'entreprises personnelles, etc. Les propositions de la Commission Hartz sont appliquées de façon échelonnée. Les agences pour l'emploi ont été rebaptisées « *JobCenters* ». La mesure phare du rapport, le recours à l'intérim, est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003. Ont ainsi été créées des agences de service de personnel (*Personal-Service-Agenturen*) auprès des agences pour l'emploi, chargées de mettre au travail les personnes difficiles à réinsérer.

Les modalités de gouvernance des entreprises européennes se sont également rapprochées du modèle anglo-saxon dans une période récente. La logique de la *shareholder value* s'est développée aux dépens de celle de la *stakeholder value*. Certains annoncent d'ores et déjà la mort du modèle européen d'entreprise avec sa dissolution dans l'internationalisation (Artus, 2004), et au-delà la convergence progressive du modèle social européen vers le modèle anglo-saxon.

Rien n'est moins sûr !

Il a toujours existé des modèles de capitalisme différents, sans qu'on puisse clairement établir la supériorité de l'un sur les autres. A différentes périodes de l'histoire, différents modèles ont été décrits et analysés comme étant les parangons de la réussite : au début des années 80, le monde n'avait-il pas les yeux braqués sur le modèle japonais appelé à devenir le modèle de demain, alors que le modèle américain était moribond ? Bien plus, dans la période actuelle, il serait plus que hasardeux d'estimer que le modèle anglo-saxon correspond à « la fin de l'Histoire » : il convient en effet de conserver en mémoire un ensemble de questionnements relatifs aux conditions qui entretiennent le dynamisme économique américain, à savoir le recours à l'endettement international, l'absence d'épargne, le déficit commercial abyssal, mais également la récurrence d'un interventionnisme américain dans l'économie, bien éloigné des sacro-saints principes de l'économie libre de marché. Enfin, le caractère durable de la croissance américaine en terme social mais également environnemental, demeure un sujet particulièrement sensible.

2. La Constitution européenne est-elle favorable au modèle européen de capitalisme ?

Des principes généraux favorables au modèle européen...

On ne peut accuser la Constitution européenne de remettre en question le modèle européen. Les principes généraux sont conformes à ce modèle. Ainsi selon l'article I-3(3) : « *L'Union œuvre pour le développement durable de l'Europe fondé sur une croissance économique équilibrée et sur la stabilité des prix, une économie sociale de marché hautement compétitive, qui tend au plein emploi et au progrès social, et un niveau élevé de protection et d'amélioration de la qualité de l'environnement... Elle promeut la justice et la protection sociales...* ». De plus, ces principes généraux s'inscrivent dans un cadre institutionnel plus transparent qui définit des procédures de prise de décisions qui devraient être plus efficaces.

Un économiste pourrait à la limite s'étonner de l'absence du terme « chômage » dans un texte de plusieurs centaines de pages ou de la coexistence du concept « *d'économie sociale de marché* » avec celui « *d'économie de marché ouverte où la concurrence est libre* » (Article III-177), l'équivalence entre ces deux termes prêtant pour le moins à discussion. Mais ces « curiosités » ne sont pas suffisantes pour remettre en cause les fondements humanistes de la Constitution européenne.

...mais des instruments qui ne sont pas en accord avec les principes

Par contre, les instruments prévus par la Constitution européenne ne permettent pas de réaliser ces objectifs. La Constitution entrave tout volontarisme politique. Or, en l'absence d'instruments et de marge de manœuvre, il sera pour le moins difficile d'atteindre les objectifs fixés par la Constitution.

Ainsi, la troisième Partie de la Constitution qui traite des politiques et du fonctionnement de l'UE est caractérisée par :

- une absence de mesures qui permettraient de limiter la concurrence fiscale ;
- une absence de mesures qui limiteraient le dumping social (il n'y a par exemple aucune référence à la fixation d'un salaire minimum européen²) ;

² Il pourrait bien évidemment être modulé en fonction du niveau de développement des pays.

- le fait de graver dans le marbre « la mission » de stabilisation des prix de la BCE et sa totale indépendance (Cf. l'article de Michel Dévoluy) ;
- le « verrouillage » des politiques budgétaires nationales (Cf. l'article de Gilbert Koenig) ;
- l'obligation d'équilibre du budget européen (Article I-53(20)) ;
- la limitation des possibilités ainsi que les difficultés à engager des « *coopérations renforcées* », dans la mesure où elles ne peuvent porter atteintes au marché intérieur : il ne doit y avoir ni entrave, ni discrimination aux échanges, ni distorsion de concurrence (Article I-44), pas plus que des aides qui fausseraient la concurrence.

Ces dispositions posent dès lors un certain nombre de questions :

Comment peut-on éviter la concurrence inter-territoriale en l'absence de coordination (à défaut d'harmonisation) fiscale ? Comment maintenir « *une cohésion économique, sociale, territoriale et la solidarité entre les Etats membres* » (Article I-3), alors même que les territoires sont contraints d'attirer des investisseurs étrangers pour lutter contre le chômage et stimuler la croissance et que la sobriété et le principe d'équilibre du budget européen limitent les possibilités de solidarité ?

Comment garantir un « *niveau de protection sociale adéquate* » (Article III-117) et une « *amélioration des conditions de vie et de travail* » (Article III-209), alors même que les espaces nationaux et infranationaux pourront être incités à jouer le jeu du dumping social afin de limiter les délocalisations et favoriser l'arrivée d'opérateurs étrangers ? Dans des économies très ouvertes, et mal coordonnées, une stratégie de dumping social et fiscal n'est-elle pas plus payante que des stratégies de soutien de la demande (Fitoussi, 1999) ? Ce questionnement prend tout son sens à la lecture du projet de la Commission qui vise à libéraliser les services, à savoir la « directive Bolkenstein » : cette proposition a pour objectif d'étendre aux services la jurisprudence européenne « *Cassis de Dijon* », qui correspond à une décision prise en 1979 et qui stipule qu'un produit ayant satisfait aux règles présidant à sa mise en circulation dans un pays de l'Union doit pouvoir être commercialisé

librement dans tous les autres pays de l'Union. Si on applique le « principe du pays d'origine » aux services, cela signifierait qu'une entreprise d'un pays caractérisé par une législation fiscale, sociale et sur le travail peu contraignante (exemple d'une entreprise d'Europe centrale) serait soumise à la législation de son pays d'origine lorsqu'elle vendrait ses services dans un pays au cadre social beaucoup plus développé (exemple de l'Allemagne). Même si le champ réel d'application de la directive « Bolkenstein » reste à préciser, il n'en demeure pas moins que cette directive va exacerber le risque de dumping social.

Enfin, comment peut-on atteindre un niveau permanent d'emploi élevé si le seul objectif de la banque centrale consiste à veiller sur l'inflation, si les politiques budgétaires nationales sont fortement entravées et que le budget européen doit être sobre et équilibré et qu'aucun mécanisme de compensation entre pays n'est prévu en cas de choc asymétrique, -à savoir un choc d'offre ou de demande qui toucherait un pays sans toucher les autres (Dévoluy, 2004) ?

Le paradoxe de la constitution

La Constitution européenne nous propose un texte paradoxal : on parie sur des règles du jeu libérales, on retrouve en effet systématiquement l'idée qu'il ne faut pas porter atteinte au marché intérieur et privilégier les réformes structurelles sur les régulations conjoncturelles, pour préserver le « modèle d'économie sociale de marché ». Dans cette logique, le renforcement de l'exercice de la concurrence stimulera la croissance qui préservera le modèle européen. Mais compter sur la seule concurrence pour assurer à la fois un développement durable, une réduction des écarts de développement entre régions, une amélioration des conditions de vie et de travail, semble pour le moins délicat.

Que le projet de Constitution européenne soit une avancée dans la définition d'un ensemble de droits et de règles fondamentaux est incontestable : on ne peut que se féliciter que l'esprit des lumières ait présidé à la rédaction d'un projet de Constitution européenne. Qu'une réduction des instruments de la politique économique à la disposition des gouvernants combinée à la prééminence du principe de concurrence intérieure soient les plus à même de favoriser l'inscription dans les faits de ces principes généraux et du développement du « modèle de l'économie

sociale de marché » est beaucoup plus discutable.

3. Comment expliquer ce paradoxe ?

Les explications de ce paradoxe sont notamment à trouver dans la manière dont l'Europe s'est construite (l'Histoire), le renversement du cadre théorique de référence (le Dogme) et enfin les performances économiques comparées au cours de ces vingt dernières années entre le modèle européen et le modèle américain (la Performance).

L'Histoire

La Constitution est l'aboutissement d'un processus de négociation politique qui a été engagé officiellement lors du Sommet européen de Nice en décembre 2000. Mais en réalité, elle est le résultat de la manière dont les Européens ont construit progressivement leur espace intégré. D'ailleurs, la Constitution, lorsqu'elle aura été ratifiée par les Etats-membres, fusionnera les différents traités existant, après les avoir simplifiés, dans un document unique.

Pour l'Europe, la mise en place d'un marché unique est considérée comme étant la clef de voûte de sa prospérité. L'Europe a relié sa croissance aux gains à attendre d'une augmentation de l'étendue du marché (Cohen, 2002). Dans cette logique l'augmentation de la taille du marché engendre une spécialisation plus poussée (et donc des gains supplémentaires liés à la spécialisation) et un allongement des séries de production (gains liés aux économies d'échelle). Ces deux effets, combinés au supplément de concurrence résultant de la réduction des obstacles au fonctionnement d'un marché unique, doivent permettre d'accroître le rythme de la croissance. Les élargissements de la Communauté sont fondamentaux, car ils augmentent encore davantage la taille du marché et favorisent une meilleure allocation des ressources, l'espace de choix à la disposition des firmes étant augmenté³.

Une fois qu'une trajectoire a été choisie, il est difficile de la modifier. Les changements sont d'autant plus difficiles à réaliser qu'avec les élargissements successifs, l'hétérogénéité de l'espace européen

augmente également. Les pays présentent alors des structures sectorielles (poids du primaire, secondaire et des services), une spécialisation internationale, un degré d'ouverture internationale, des politiques publiques, des performances économiques, etc., variés, de sorte qu'il devient de plus en plus difficile de faire émerger un consensus. L'intérêt des uns n'est pas nécessairement celui des autres. La difficulté est exacerbée par le fait que, si les pays de l'Europe continentale présentent de fortes similarités qui les font appartenir au « modèle de l'économie sociale de marché », le Royaume-Uni s'est fortement rapproché, à partir de 1979, avec l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher, du modèle américain. L'accroissement de l'hétérogénéité de l'espace et le virage britannique, mais également le changement idéologique à l'œuvre (cf. infra) sont favorables à l'émergence de solutions *minima* : la création d'un marché unique est un objectif sur lequel les différents pays arrivent à s'entendre, alors qu'ils n'arrivent pas à dégager un consensus autour de solutions qui iraient dans le sens d'une Europe fédérale. A défaut de pouvoir s'entendre sur des questions dont les enjeux en termes politiques, mais également d'économie politique sont décisifs, on privilégie un « économisme » auquel se rallient les différents pays. Cette priorité accordée à la construction d'une Europe des marchés a conduit à l'émergence d'un grand marché intérieur le 1^{er} janvier 1993 et, sous l'impulsion de Jacques Delors, président de la Commission européenne de 1985 à 1995, s'est poursuivie par le passage le 1^{er} janvier 1999 à l'Union Economique et Monétaire (UEM) et la création de la monnaie unique.

Le dogme

Durant les trente glorieuses le paradigme keynésien de l'État Providence a été dominant : l'intervention de l'État dans l'organisation de la société a crû progressivement, tandis qu'une politique macroéconomique active jouait un rôle déterminant dans l'orientation de l'activité économique. A partir de la fin des années 70 il a été progressivement évincé par le cadre de pensée libéral. La construction européenne de ces vingt dernières années, dont la constitution européenne est désormais l'expression, reflète ce changement de perspective : à un cadre de référence keynésien a fait place un mode de raisonnement en

³ Dans cette logique, l'adhésion turque est bien évidemment une excellente chose.

grande partie influencé par la pensée hayekienne.

Pour Friedrich Hayek, on peut penser l'économie, et au-delà la société, de deux façons. La première part de Descartes et correspond à la tradition du « *rationalisme constructiviste* » : dans cette optique les institutions sociales résulteraient d'un dessein délibéré. Ce sont les intentions des hommes, leurs projets qui façonneraient l'Histoire. Hayek, à l'instar de Karl Popper, privilégie le « *rationalisme évolutionniste* », principe selon lequel l'être humain a un champ de connaissances limité, de sorte que le futur est inconnu et imprévisible. Si l'homme est avant tout « *un animal-obéissant-à-des-règles* » et non « *un animal-cherchant-des-objectifs* » (Hayek, 1979, p.13, T.1), s'il n'a que des connaissances de faits particuliers et qu'il n'a qu'une infime connaissance de la manière dont fonctionne la société (et l'économie) alors il doit faire preuve « *d'humilité à l'égard du processus social* ». Le marché apparaît dès lors comme le processus par excellence « *de découverte mobilisant et exploitant les parcelles disponibles mais dispersées de l'information répandue dans la société* » (Kirzner, 1979, p.150). Pour Hayek, le « *rationalisme évolutionniste* » conduit à privilégier un ordre spontané (*kosmos*) sur l'ordre « *arrangé* » ou « *disposé* » (*taxis*) du « *rationalisme constructiviste* ». La pensée hayekienne est à l'origine d'une position de méfiance à l'égard du Politique suspecté d'empêcher le libre jeu du marché, de bouleverser son fonctionnement et de distordre ses résultats naturels, position que l'on retrouve en grande partie dans la construction européenne récente et dans le projet de Constitution européenne.

La volonté de « *piloter* », « *d'orienter* » le marché, telle qu'elle est envisagée par la théorie keynésienne, est à la fois contre-productive et liberticide dans la pensée hayekienne. Le projet politique, l'acte politique représente une attaque contre la « *grande société* » d'Adam Smith ou la « *société ouverte* » de Karl Popper. L'acte politique est discrédité par le fait qu'il ne serait que l'émanation d'intérêts organisés. Or, faire prévaloir des intérêts particuliers sur les forces du marché serait la principale source d'injustice réelle et

conduirait à l'émergence d'une structure économique artificielle.

Pour Hayek, dans la période des trente glorieuses, « *la politique a pris une place trop importante, elle est devenue coûteuse et nuisible* » (1979, p.178-9, t.3). « *Il n'existe pas de tiers chemin quant au principe d'organisation du processus économique, qui pourrait être rationnellement choisi pour conduire à des objectifs désirables ; il n'y en a que deux : ou bien un marché dont le fonctionnement ne permet pas que quiconque puisse fixer efficacement l'échelle de bien-être dans les divers groupes et entre individus ; ou bien une direction centrale dans laquelle cette échelle est à la merci d'un groupe organisé pour conquérir le pouvoir. Les deux principes sont inconciliables, car toute combinaison rend irréalisable les fins de l'un comme de l'autre* » (1979, p.181, t.3). Les gouvernements ne doivent pas mener de politiques économiques contra-cycliques : il serait en effet impossible à un gouvernement d'intervenir assez « *promptement* » pour réagir efficacement. Les connaissances irrémédiablement limitées du gouvernement face à un environnement complexe ne feront alors qu'aggraver la situation en cas d'intervention dans le *kosmos*. Quant à la politique monétaire elle correspond à un « *procédé d'escroquerie* » (1979, p.69, t.3) : les gouvernements sont périodiquement poussés à utiliser la manipulation monétaire pour assurer le plein emploi, ce qui ne fait qu'accroître l'inflation et déboucherait sur un taux de chômage à long terme encore plus important. C'est pourquoi c'est « *contre l'État que la monnaie doit être primordialement protégée* » (p.68, t.3).

La méfiance à l'égard de l'acte politique et la croyance en la supériorité d'un ordre spontané ont dominé la construction européenne récente et sont validées par la Constitution européenne : l'indépendance de la banque centrale européenne, l'absence de véritable gouvernance européenne, tout comme l'encadrement imposé à la politique budgétaire reflètent cette méfiance face au Politique et la certitude que les politiques conjoncturelles sont incapables de modifier les équilibres de longue période.

Dans la droite ligne de la pensée hayekienne, l'Europe a parié sur un développement du processus de marché pour tirer sa croissance et assurer le bien-être de ses citoyens. Dans cette optique, les élargissements successifs conduisent à un accroissement de la taille du

marché européen et corrélativement des gains à attendre d'une intensification du jeu de la concurrence. L'intégration dans la sphère marchande, d'activités auparavant jugées comme ne devant pas dépendre de la seule régulation par les prix, relève de la même logique : pour Hayek « *l'instruction publique, les hôpitaux, les bibliothèques, les musées, les théâtres et parcs ne furent pas créés d'abord par les gouvernements* » (1979, p.58-59, t.3). De même l'activité postale n'aurait été nationalisée par les gouvernements que pour pouvoir surveiller la correspondance privée ! A l'exception d'un nombre limité de biens collectifs pour lesquels il existe des externalités et qui ne peuvent pas encore⁴ être régulées par le marché, il est souhaitable de privilégier un échange selon les principes du marché.

La conception européenne de la concurrence puise également en partie ses sources dans le dogme hayékien, et cela jusque dans la sémantique : la concurrence qui doit être « *laissée libre d'opérer* », (Hayek, 1979, p.88, t.3) renvoie à « *l'économie de marché ouverte où la concurrence est libre* » de la Constitution européenne (Article III-177). La théorie hayékienne de la concurrence s'oppose à la théorie de la concurrence parfaite de la théorie néo-classique (Salin, 1995). Pour les Hayekiens, le modèle de concurrence parfaite n'est pas d'une grande utilité : les hypothèses et la conception statique et abstraite du marché sont en contradiction avec leur représentation dynamique du marché, fondée sur l'idée de processus. Ce qui compte ce n'est pas la structure de la concurrence (concurrence atomistique, oligopolistique, voire monopolistique), mais que la concurrence soit libre, c'est-à-dire qu'il n'y ait pas d'obstacle à l'entrée sur un marché. La concurrence, même lorsqu'elle est « imparfaite », est toujours préférable à une régulation par l'Etat. La politique européenne de la concurrence, considérée comme étant « *un des joyaux de la Commission* » (Cf. les propos de G. Verheugen rapportés par Damien Broussolle pages 32 et 36 ci-après), vise

dès lors à éliminer toutes les atteintes publiques à la libre concurrence, c'est-à-dire à éliminer toutes les mesures telles que les aides publiques qui protégeraient des entreprises dans certains secteurs et limiteraient la pression exercée par d'éventuels entrants dans le secteur. Même s'il demeure quelques réticences de la Commission à accepter la totalité des enseignements hayekiens, - et notamment l'idée que dans certains cas l'apparition d'un monopole « *constitue un résultat désirable de la concurrence* » (Hayek, 1979, p.86, t.3) dans la mesure où il est à l'origine d'une innovation -, il n'en reste pas moins que cette influence est présente.

La Performance

Au début des années 1950, le retard économique de l'Europe sur les Etats-Unis est massif : le niveau de vie en Europe de l'Ouest se situe à 45 % du niveau de vie américain. Durant la période des « trente glorieuses » la croissance européenne est plus rapide que la croissance américaine ce qui a conduit à un rapprochement progressif du niveau de vie entre les deux espaces (cf. Tableau). Au fur et à mesure du rapprochement de la frontière technologique américaine, la croissance européenne ralentit. A partir du milieu des années 70, le niveau de vie moyen de l'Europe de l'Ouest, - et la France est particulièrement représentative de ce cas de figure-, ne converge plus guère vers celui des Etats-Unis. Au cours des années 90, les Etats-Unis ont même enregistré une croissance nettement supérieure à celle de l'Europe, de sorte que la différence de niveau de vie entre les deux rives de l'Atlantique s'est à nouveau creusée. En définitive, depuis maintenant près d'un quart de siècle l'Europe n'arrive plus à se rapprocher du niveau de vie moyen des Etats-Unis.

⁴ Avec le progrès technique, le nombre de services auxquels on ne peut pas appliquer le processus du marché, va se réduire selon Hayek. Ainsi en est-il de la diffusion par ondes qui peut désormais faire l'objet d'une appropriation individualisée.

Evolution comparée du niveau de vie de l'Europe, de l'Allemagne et de la France par rapport aux Etats-Unis

(en PIB réel par habitant, en parité de pouvoir d'achat)

	1950	1973	1990	1998
Allemagne	43	76	81	77
France	52	74	77	74
Europe de l'Ouest	45	62	65	61
Etats-Unis	100	100	100	100

Source : Economic Commission for Europe, *Economic Survey of Europe*, 2000, p.161.

Le dynamisme américain et la léthargie de la croissance européenne durant les années 90 ont conduit à une floraison d'études, de rapport et autres ouvrages⁵, stigmatisant la différence d'efficacité entre les deux modèles : la période actuelle serait celle du déclin de la France et de « la vieille Europe » !

Le rapport Sapir (2003) explique la différence d'efficacité entre les Etats-Unis et l'Europe, pour un tiers par une plus faible productivité européenne, pour un tiers par un temps de travail moindre et pour un tiers par un taux d'emploi plus bas. Les études de l'OCDE insistent sur les « rigidités institutionnelles » européennes : dans ce cadre de réflexion il serait urgent d'entreprendre des réformes structurelles, en particulier sur le marché du travail, pour « fluidifier » les marchés, en augmentant la flexibilité et la mobilité. Quant aux rapports du Conseil d'Analyse Economique (voir par exemple celui de Debonneuil et Fontagné, 2003), ils insistent de manière récurrente sur l'insuffisante compétitivité technologique de l'Europe, notamment en matière de TIC (Technologies de l'Information et de la Communication).

Que les performances américaines en terme de croissance économique et de progrès technique depuis le début des années 90 soient meilleures que celle de l'Europe est incontestable : entre 1990 et 2004 le taux de croissance annuel moyen des Etats-Unis a été de 2,9 %, supérieur de

près de 1 point à celui de l'Europe, avec une différence de près de 1,2 point avec la France et l'Allemagne. Le taux de chômage aux Etats-Unis demeure également significativement inférieur à celui des grands pays d'Europe (il s'élève à 5,2 % en janvier 2005 contre 8,9 % à la zone euro)⁶. De même, les performances en matière de R&D (Recherche et Développement) et de « production technologique » des Etats-Unis sont significativement meilleures que celles des pays européens : ainsi selon l'OCDE, en 1999 la part de la R&D dans le PIB était de 2,64% aux Etats-Unis contre 2,44% à l'Allemagne et 2,17% à la France, respectivement les deuxième et troisième pays européen en la matière⁷. Il s'en suit que la part des exportations *high tech* dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis est plus importante que celle des pays européens (à l'exception de la Suède). La recherche américaine est également plus efficace que la recherche européenne en nombre de brevets déposés. Enfin, l'Europe, et en particulier la France, a en grande partie raté le virage des TIC (technologies de l'information et de la communication) dans les années 90 : la part de la R&D consacrée aux TIC est de 50% aux Etats-Unis contre 6% à l'Allemagne et 4% à la France.

Dans un environnement dans lequel la compétitivité technologique est devenue fondamentale, dans la mesure où elle est à l'origine de phénomènes cumulatifs générateurs de rentes, les bonnes performances technologiques américaines font l'objet de toutes les attentions. Le faible taux de chômage conjugué à une dynamique de l'innovation se traduisant dans les créations d'entreprises et d'emplois, ainsi que dans la rapidité d'adaptation de l'économie américaine aux changements économiques, ont fini par convaincre de nombreux acteurs économiques et sociaux en Europe, de la supériorité du modèle américain sur le modèle européen.

En définitive, les rédacteurs de la Constitution européenne n'ont retenu qu'une version édulcorée du modèle américain. Pour eux les bonnes performances américaines sont à rechercher dans les facteurs constituant le « modèle d'économie libre de marché » et

⁵ A l'instar du livre de Nicolas Baverez sur « *la France qui tombe* » publié en 2003.

⁶ Une démarche plus complète, nécessiterait de tenir compte de l'ensemble des caractéristiques des marchés du travail des deux côtés de l'Atlantique.

⁷ Seule la Suède fait mieux que les Etats-Unis avec un taux de 3,8 %.

dans les principes théoriques (le Dogme) qui le sous-tendent. Ils se réfèrent aux discours des pouvoirs publics américains et des institutions internationales comme le FMI, qui ont été « exportés » d'abord vers l'Europe, puis dans les pays émergents et les anciennes économies planifiées.

Or, en réalité les bonnes performances américaines ne relèvent pas uniquement du « modèle d'économie libre de marché ». Elle résultent également des interventions que les pouvoirs publics américains n'hésitent pas à effectuer dans l'économie. Comme le rappelle Fitoussi (1999), « *les gouvernements américains n'ont jamais renoncé à leur responsabilité en matière de politique macroéconomique. Leur libéralisme est limité à l'acceptation des inégalités de revenus, mais leur politique est des plus interventionnistes* ». En outre, l'efficacité technologique américaine relève en grande partie de l'existence d'une véritable politique industrielle : cela est évident dans le domaine militaire, domaine dans lequel les programmes publics mais également les commandes publiques sont à l'origine d'évolutions technologiques majeures (exemple d'Internet). Les déficits publics récurrents de ces dernières années, tout comme les fortes baisses des taux d'intérêt de la banque centrale américaine (la Fed), sont les signes les plus évidents de ce « pilotage » de l'économie.

Bibliographie

Amable B., 2004, « L'Europe est-elle condamnée à la réforme conservatrice » *Prisme*, n°3 (Janvier), repris dans *Problèmes Economiques*, n°2.854 (23 juin), pp.15-20.

Artus P., 2004, « La dissolution de l'entreprise européenne dans l'internationalisation », *Flash CDC IXIS*, n°77(mars), repris dans *Problèmes Economiques*, 2004, n°2.854, pp.10-14.

Atkinson T., Glaude M., Olier L., Piketty T., 2001, *Inégalités économiques*, Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, www.cae.gouv.fr

Bilger F., Rugraff E., 2003, « Les trois chocs de l'économie allemande », *Revue d'Allemagne*, Oct-Déc., 35(4), pp.471-490, repris dans *Problèmes Economiques*, 2004, n°2.853, pp.7-16.

Cohen D., 2002, « Le déclin de l'Europe ? », *Le Monde*, 10 septembre.

Debonneuil M., Fontagné L., 2003, *Compétitivité*, Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, www.cae.gouv.fr

Dévoluy M. (dir.), 2004, *Les politiques économiques européennes – enjeux et défis*, Mai, Editions du Seuil, Paris.

Fitoussi M., 1999, « Les quatre scénarios de l'après-euro », *Le Monde*, 16 janvier.

Hall P., Soskice D. (Eds), 2001, *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundation of Comparative Advantages*, Oxford University Press, Oxford.

Hayek F.A., 1979, *Droit, législation et liberté* (Trad. française, 1983), Quadrige, Presses Universitaires de France, Paris.

Kirzner I.M., 1979, *Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneur*, University of Chicago Press, Chicago.

OECD, 2004, *Employment Outlook*, Paris.

Salin P., 1995, *La concurrence, Que sais-je ?*, PUF, Paris.

Sapir A., 2003, *An Agenda for a growing Europe*, Rapport au Président de la Commission européenne, July
