

L'ECONOMIE DES INSTITUTIONS, LA THEORIE DU CAPITAL SOCIAL ET L'ECONOMIE NEGOCIEE – UNE APPROCHE SCANDINAVE DE LA THEORIE ECONOMIQUE

Klaus NIELSEN (University of London, United Kingdom)

Traduction: Robert Frouville

Les réflexes mentaux sont formés par les contextes historiques et géographiques. Sans doute, les lieux de l'éducation et de la vie adulte d'un individu exercent une forte influence sur sa perception et ses idées. Si l'analyse néo-classique a un effet évident d'homogénéisation, c'est aussi le cas pour l'identité d'un individu qui a reçu une formation en sciences sociales et en économie. Pour ma part, le fait d'avoir grandi et vécu l'essentiel de ma vie dans le contexte économique et politique d'un Etat providence social-démocrate scandinave a fortement influencé mes vues et mes idées comme économiste. L'approche comparative qui est développée dans des études de cas et au travers plusieurs expériences de vie à l'étranger est venue en complément et a renforcé le rôle de formation de l'identité du contexte scandinave de mon expérience de la vie sociale.

La Scandinavie, dans mon cas le Danemark, n'est pas vraiment un paradis terrestre. Il n'est pas difficile d'identifier des domaines où des améliorations sont nécessaires, et l'on peut justifier de nombreuses critiques à l'égard de phénomènes actuels aussi bien qu'à l'égard des tendances présentes du développement. Néanmoins, à la lumière des comparaisons avec d'autres sociétés, tout scandinave doit admettre le fait que la Scandinavie obtient des résultats favorables au regard de nombre d'indicateurs. Les pays scandinaves apparaissent toujours parmi les pays dont le PIB par tête, aussi bien que l'indice de développement humain, sont les plus élevés. Les scandinaves, en particulier les danois, arrivent parmi les premiers dans les classements en matière de bonheur, surtout quand celui-ci est mesuré par des indicateurs d'auto-évaluation. En plus, le Danemark est resté pendant longtemps le pays le plus égalitaire au monde en terme de distribution des revenus mesuré par les coefficients de Gini. Comparativement, tous les pays scandinaves sont fortement égalitaires et en particulier la part du revenu global de la portion des classes à faibles revenus est relativement plus élevée qu'ailleurs. Les potentiels (*capabilities*), mesurés par des indicateurs comme l'éducation, l'accès internet ou les capacités innovatrices sont élevés et bien partagés. La dépense publique et les impôts sont plus élevés qu'ailleurs en part du PIB. Ces pays sont parmi les premiers mondiaux en termes de préoccupations et de politiques environnementales et en termes d'aide au développement.

Le stock de capital social est très élevé. Les pays scandinaves sont classés premiers en matière de confiance sociale, mesurée par le World Value Survey. La confiance dans l'Etat est extraordinairement élevée. La population attend du secteur public qu'il accomplisse en général ses tâches de manière fiable et efficace, et ses performances réelles provoquent rarement la défiance. La corruption est faible, ou inexistante. La société civile est très développée et fortement organisée. Les individus sont davantage membres d'organisations volontaires que dans tout autre pays au monde. De plus, tous les pays scandinaves semblent bien gérer les défis de la mondialisation avec des méthodes en contradiction avec le consensus néo-libéral (Nielsen et Kesting, 2003). L'adaptabilité et la flexibilité sont obtenues sans compromettre le noyau dur des caractéristiques des pays scandinaves comprenant l'égalité, la dépense publique élevée, des impôts élevés et un Etat providence hautement développé. La politique de « flexicurité » danoise est un exemple d'une telle approche de la mondialisation qui récemment a beaucoup retenu l'attention internationale (Madsen 2007). Comme partout ailleurs, les travailleurs et d'autres forces sociales ont été affaiblis vis-à-vis du capital, en conséquence de la mondialisation. Mais cet affaiblissement est probablement moindre qu'ailleurs. L'adhésion aux syndicats n'a pas diminué autant que dans d'autres pays, et la plupart des institutions de coopération et de négociation sociales sont intactes et continuent à bien fonctionner. Finalement, le soutien politique aux spécificités du modèle scandinave reste fort et sans réserve. Les sondages montrent un fort soutien populaire et les programmes des principaux partis politiques ne montrent que des divergences mineures car ils restent unis par un large consensus autour de l'Etat providence. Au Danemark, par exemple, le gouvernement de centre-droit exerce en ce moment un second mandat, et continue de défendre explicitement un programme qui serait plus social démocrate que celui des sociaux démocrates dans les domaines du maintien ou de l'extension des services sociaux populaires et de la redistribution des revenus.

De tels résultats pourraient sembler enviables, si on les compare à partir d'un contexte moins fortuné. Néanmoins, des problèmes et des éléments négatifs ne sont pas difficiles à trouver en Scandinavie, même en laissant de côté le climat. Les taux d'emploi sont élevés et la vie sociale est très institutionnalisée dans les pays scandinaves, et même les observateurs étrangers sympathisants critiquent souvent à juste titre certains de ses effets sur la vie sociale, et un

L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée – Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, *Traduction : Robert Frouville*

point qui n'est pas des moindres, c'est la façon dont les personnes âgées sont pris en charge par des institutions plutôt que par leur famille. Le niveau élevé d'adaptabilité et de flexibilité sur les marchés mondiaux, associé à des bénéfices sociaux élevés et à des hauts salaires a plusieurs conséquences fâcheuses, comme le stress généralisé ou l'exclusion de travailleurs potentiels à faible capital humain. Au Danemark, le taux de mortalité est élevé à cause du mode de vie, en particulier du tabagisme. En plus, l'intégration des immigrants est difficile et constitue une question conflictuelle dans une société par ailleurs consensuelle. Les lézards dans l'Etat providence sont visibles, et les effets à long terme de la mondialisation pourraient se révéler moins bénéfiques que ceux constatés à court terme.

Certains économistes scandinaves réagissent contre ce système scandinave en adoptant une position hautement critique inspirée par l'analyse néo-classique et l'idéologie néo-libérale. Les impôts sont considérés comme bien trop élevés. Il y a trop d'égalité et trop peu de liberté. Les incitations, l'esprit d'entreprise et la responsabilité individuelle doivent être renforcés. Les mesures préférées sont celles de la tradition néo-libérale et leur mise en œuvre éventuelle entraînerait le démantèlement de l'Etat providence et l'érosion graduelle des spécificités scandinaves. Heureusement, cela reste une position minoritaire sans impact significatif. La plupart des économistes réagissent différemment à l'expérience d'avoir reçu une formation d'économiste néo-classique dans le contexte des Etats providence scandinaves. Ils ne rejettent pas leur formation néo-classique mais tentent de prendre en compte la rationalité du caractère sociétal spécifique à la Scandinavie au travers d'une utilisation plutôt souple du cadre théorique.

D'autres, comme moi-même, trouvent qu'il est nécessaire d'adopter un cadre différent pour bien comprendre cette rationalité et pour guider les interventions, les propositions de mesures politiques et l'élaboration de scénarios du futur. Dans mon cas, l'alternative à l'analyse néo-classique est un cadre théorique qui englobe trois niveaux d'abstraction. Au niveau général, je souscris à l'économie des institutions et plus précisément à la première économie des institutions. A un niveau intermédiaire d'application, je trouve cela utile de me référer à des approches systémiques tels que celle 'des 'systèmes (nationaux) d'innovations', ou celle du 'systèmes des affaires (*business systems*)', ou celle des 'variétés du capitalisme'. La théorie du capital social peut aussi être considérée comme une théorie intermédiaire dans ce contexte. Au niveau des applications concrètes, je me réfère aux théories de modèles scandinaves et plus spécifiquement, j'ai participé à l'effort pour développer une nouvelle approche de ce type, celui de 'l'économie négociée'. Je ne trouve pas porteur de sens de vouloir comprendre un contexte sociétal spécifique par l'utilisation directe de théories générales, telle l'analyse néo-classique ou l'économie institutionnelle. Il y a des limites à la pertinence de telles théories qui tiennent à la spécificité historique et géographique du contexte concret de l'étude (Hodgson 2001). Les théories générales peuvent fournir des outils analytiques utiles, telles les courbes d'offre et de demande, les coûts de transactions, les sentiers d'équilibre ou les effets cumulatifs. Néanmoins, le contexte spécifique contient des propriétés émergentes qui ne sont pas pris en compte si les théories générales sont utilisées en se contentant d'insérer les facteurs contextuels comme paramètres dans un modèle général. C'est la raison pour laquelle des approches théoriques stratifiées sont nécessaires. Les théories générales et les théories spécifiques sont nécessaires, et, à mon sens, les théories intermédiaires comme celles de 'système(national) d'innovation' ou de 'capital social' sont tout autant utiles. Dans les paragraphes suivants je décrirai brièvement les théories pertinentes et j'expliquerai pourquoi elles le sont.

Au niveau générique de la théorie, il est utile de se relier à l'économie institutionnelle et généralement aux théories institutionnelles. S'intéresser aux institutions est un bon point d'entrée pour comprendre la réalité sociale qui échappe aux oppositions classiques de la science sociale telle la relation structure- action, ou celle entre les théories nomothétiques et idéographiques (Jessop 2001). En général, les théories institutionnelles sont centrées sur le rôle des institutions qui facilitent en même temps qu'elles contraignent les mécanismes sociaux, et en tant que telles sont importantes pour s'efforcer de comprendre les effets des contextes institutionnels spécifiques des Etats providence en Scandinavie.

De manière générale, il convient de distinguer trois nouveaux institutionnalismes modernes : l'institutionnalisme de l'action rationnelle, l'institutionnalisme social- constructiviste et l'institutionnalisme conflictuel médiatisé (DiMaggio 1998). Cette typologie transcende les frontières entre disciplines bien que les trois institutionnalismes ont pour origine, respectivement l'économie, la sociologie et la science politique. L'institutionnalisme de l'action rationnelle met l'accent sur la façon dont l'action rationnelle individuelle est canalisée par les 'règles du jeu', incluant la loi, l'héritage des formes organisationnelles et les normes. Les acteurs sont vus comme stables et exogènes. Tous les types d'institutions sont étudiés dans ce cadre, mais on s'intéresse surtout aux règles économiques ou aux institutions politiques formelles. Le changement institutionnel est conçu comme un effet de l'action stratégique des individus ou comme un résultat (invisible ou visible) des mécanismes de sélection. L'institutionnalisme social- constructiviste défend l'idée que tous les éléments des modèles d'action rationnelle –

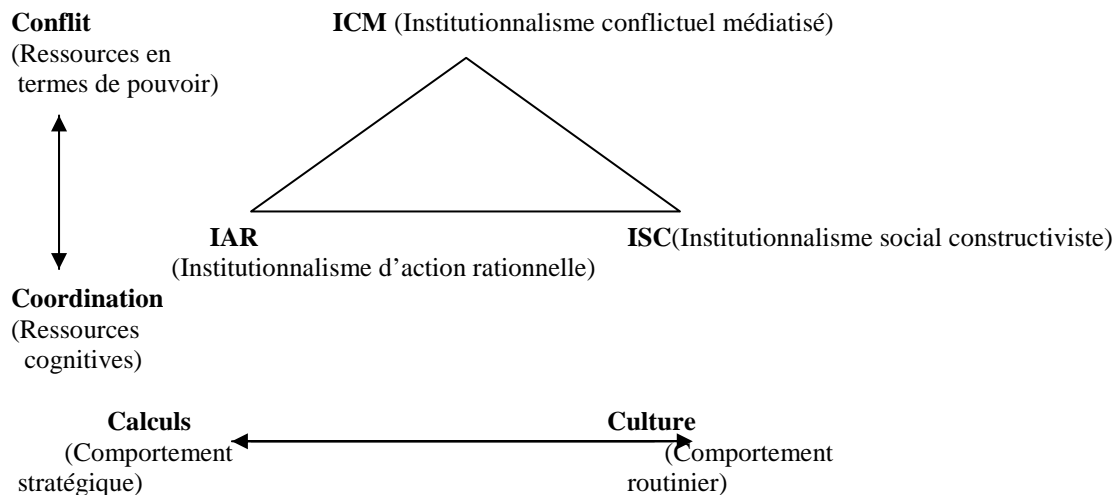
L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée– Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, *Traduction : Robert Frouville*

acteurs, intérêts et préférences – sont ‘construits socialement’ et par conséquent endogènes. La recherche se focalise sur les institutions informelles comme les schémas, les rôles et scénarios, ou – en général- sur tout ce qui est « considéré comme donné ». Le changement institutionnel apparaît comme un processus d’isomorphisme, ou de diffusion par le biais des mécanismes de pressions légitimatrices et de comportements normatifs enchâssés dans l’éducation et la pratique. L’institutionnalisme conflictuel médiatisé se focalise sur la façon dont les Etats et autres institutions structurent et arbitrent les conflits entre des groupes aux intérêts distincts. Il étudie la stabilité et le changement de l’arrangement institutionnel (des organisations formelles et informelles) dans divers contextes, comme résultat de l’arbitrage institutionnel dans les conflits politiques.

Les différences et similitudes entre les trois types d’institutionnalisme sont présentées plus bas dans la figure 1 (Nielsen 2007). Les trois institutionnalisations sont positionnées sur un diagramme à deux dimensions. La dimension horizontale illustre les différentes conceptions de la relation entre les institutions et les comportements individuels : calcul contre culture. La dimension verticale illustre comment la genèse et le changement des institutions sont conceptualisés: la coordination opposée au conflit. Concernant la première dimension, l’institutionnalisme de l’action rationnelle met l’accent sur le calcul, c’est-à-dire que le comportement est considéré comme instrumental ou stratégique à l’intérieur de contraintes définies par les institutions, tandis que l’institutionnalisme social-constructiviste voit les comportements comme routiniers et insiste sur le rôle de l’interprétation des situations de prise de décision comme une fonction de la vision de l’individu institutionnalisé. De ce point de vue, l’institutionnalisme conflictuel médiatisé est dans une position intermédiaire. Il voit les individus et les groupes comme des acteurs qui sont égoïstes et effectuent des calculs fondés sur leurs intérêts. Néanmoins, ces intérêts apparaissent comme déterminés, en partie, par les institutions. Concernant la seconde dimension, l’institutionnalisme de l’action rationnelle comme l’institutionnalisme social-constructiviste, mettent tous deux l’accent sur le rôle des institutions en relation avec les problèmes de coordination de l’action économique, mais ils diffèrent dans leurs conceptions du répertoire cognitif des individus. L’institutionnalisme conflictuel médiatisé, par ailleurs, insiste sur les conflits d’intérêts plutôt que sur les problèmes de coordination comme cause ultime de l’institutionnalisation et du changement institutionnel. En plus, ce sont plutôt les ressources en termes de pouvoir qu’en terme cognitif qui sont considérées comme importantes pour expliquer comment les institutions sont générées et changent.

Figure 1:
Trois institutionnalisations: conflit versus coordination; calcul versus culture



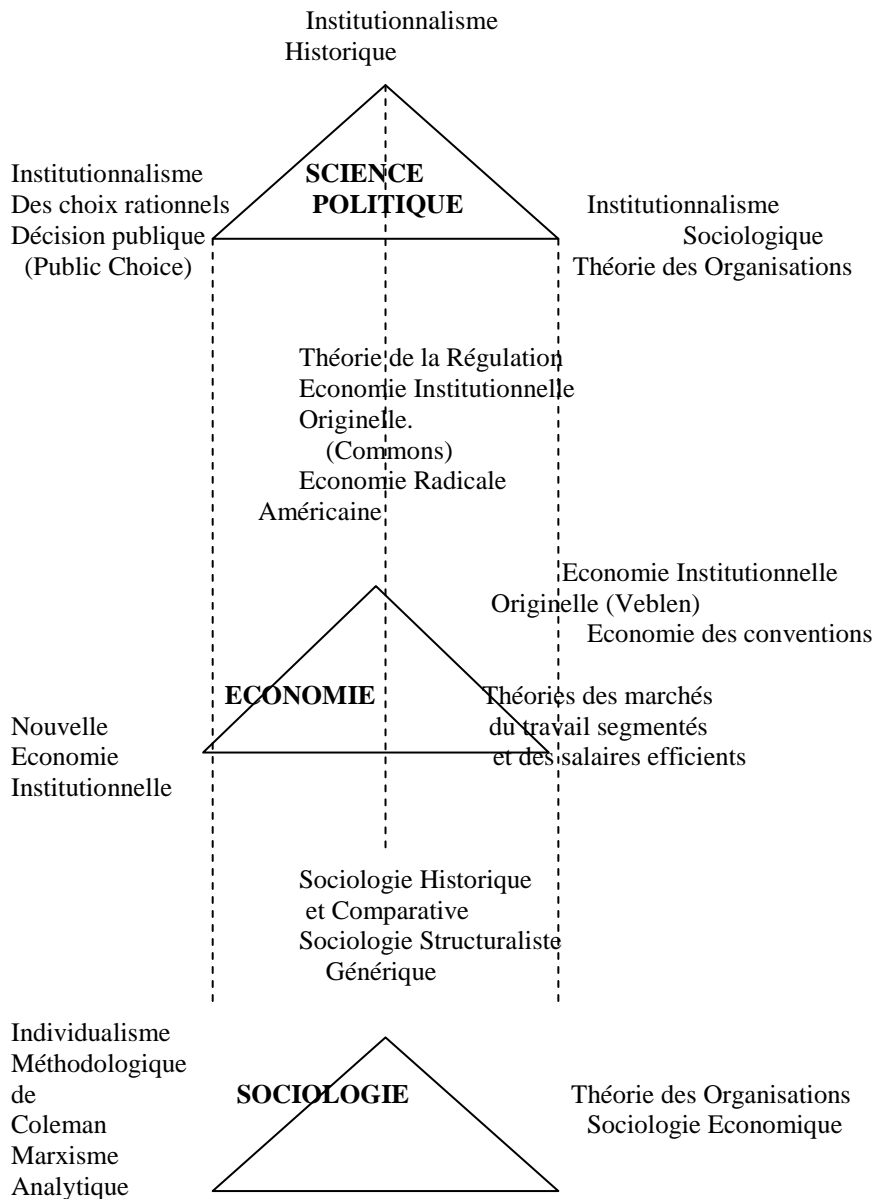
La Figure 2 est une version modifiée de celle de Théret (2000) qui identifie les contributions des trois sciences sociales à l’intérieur de chacun des trois types d’institutionnalisme. Tous les courants de l’Institutionnalisme apportent des éléments aidant à comprendre le contexte scandinave, mais personnellement je trouve la première économie institutionnelle très utile. La figure 2 montre les deux courants théoriques de cette tradition, associés respectivement à Commons et à Veblen. La tendance de Commons est centrée sur des institutions pour résoudre les

L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée – Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, *Traduction : Robert Frouville*

problèmes et pour trouver des solutions à des conflits entre partenaires sociaux et se révèle à l'évidence pertinente dans le contexte danois. Il en va de même pour le courant d'économie institutionnelle de Veblen qui insiste sur l'acculturation du comportement économique.

Figure 2: Institutionnalismes en science politique, en science économique et en sociologie.



Le niveau intermédiaire de l'analyse englobe des théories qui ne sont pas, en principe, d'application générale, mais concernent plutôt des aspects spécifiques (ou des résultats systémiques) tels que l'efficacité de l'innovation, les formes d'organisation des affaires, les relations industrielles, la gouvernance d'entreprise et le capital social. Dans le contexte danois, des études importantes ont été faites en application de l'approche par les 'systèmes (nationaux) d'innovations' (Lundvall 2002), de celle des 'systèmes d'affaires (*business systems*)' (Kristensen 1996), et de celle des 'Variétés du capitalisme' (Campbell et al 2006 ; Campbell and Pedersen 2007). De plus, il est tout à fait pertinent d'utiliser les théories du capital social dans le contexte danois afin de mieux comprendre la nature du ciment qui fait tenir ensemble le cadre complexe des institutions. Beaucoup d'études se terminent avec un chaînon manquant ou facteur inexplicé, semblable au facteur X de Leibenstein dans l'étude classique de la croissance économique.

L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée – Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, Traduction : Robert Frouville

Par exemple, dans son étude du système danois d'innovations, Lundvall (2002) utilise le capital social comme une sorte de joker en conclusion afin d'expliquer le succès compétitif paradoxal de l'industrie danoise. Le libre-échange et la libre circulation des capitaux accroissent la concurrence internationale et imposent d'énormes pressions pour la restructuration industrielle dans les pays de l'OCDE. Le défi de l'amélioration structurelle permanente est encore plus fort sur les petits pays à salaires élevés. Dans le cas du Danemark la pression est particulièrement immédiate à cause du modèle de spécialisation de l'industrie danoise avec des points forts dans les branches productives traditionnelles à faible ou moyenne technologie. Néanmoins, le Danemark a réussi à maintenir et même à améliorer sa position relative parmi les pays développés (en termes de PIB par habitant) en dépit de ce handicap apparent. L'explication vient d'un haut degré de changement et de flexibilité des firmes dans l'utilisation des ressources, incluant la diffusion rapide des nouvelles technologies dans ces secteurs industriels à faible ou moyenne technologie où le Danemark maintient son avantage compétitif. L'équipement productif et les méthodes de fabrication dans la production de biens alimentaires, de meubles ou de vêtements sont hautement avancés, souvent combinés avec une grande expertise en conception et marketing. Ces actifs construits par des connaissances fondées sur l'expérience dans les industries traditionnelles ont peu à voir avec de la R&D et tiennent plus à une « interaction sociale étroite à travers les frontières des organisations, des départements et des niveaux de management. Une telle interaction est soutenue par un système d'éducation et un marché du travail possédant ses propres idiosyncrasies nationales » (Lundvall 2002, p. 74). Dans ce contexte, il est important de souligner que la société danoise est caractérisée par une forte cohésion sociale. Les firmes danoises bénéficient d'un stock de capital social relativement élevé, c'est-à-dire d'une multitude d'associations volontaires, des réseaux qui traversent les clivages sociaux, et un niveau élevé de confiance mutuelle, qui non seulement réduit les coûts des transactions inter firmes mais rend aussi plus faciles les adaptations, l'apprentissage et la coopération entre les firmes commerciales, l'Etat et la société civile dans des contextes locaux aussi bien qu'au niveau national. L'atout compétitif majeur des danois se définit par 'l'apprentissage local' fondé sur la 'confiance partagée' (Maskell et al. 1999). Les initiatives récentes pour favoriser l'apprentissage tout au long de la vie font du Danemark un pionnier mondial en la matière et vont encore améliorer ces potentiels (capabilités).

L'économie institutionnelle générique et les théories intermédiaires sont toutes deux très utiles pour s'efforcer de comprendre le cas danois et plus généralement les pays scandinaves. Néanmoins, elles ne saisissent pas pleinement la spécificité du contexte. Des théories plus contextuelles sont nécessaires. L'approche de l'« économie négociée » (Nielsen et Pedersen 1992 ; Nielsen 1992 ; Pedersen 2007) est une tentative pour élaborer une telle théorie. Son point de départ est l'ensemble institutionnel spécifique qui caractérise le système politique général de négociation au Danemark et le processus historique spécifique avec les caractéristiques dépendantes de la voie suivie, qui expliquent l'émergence et la dynamique de cette structure. L'« économie négociée » est définie comme une structuration de la société par laquelle une part essentielle de l'allocation des ressources est réalisée à travers des négociations organisées entre des centres de prise de décision indépendants dans le secteur public, les associations d'intérêts privés et les firmes privées. Cela est significativement différent de la prise de décision autonome dans le secteur public ou dans le secteur privé et c'est également différent de la prise de décision dans une économie mixte telle qu'elle est traditionnellement comprise. Contrairement aux décisions prises par des autorités publiques, les décisions économiques fondées sur des négociations sont obtenues sur la base d'interactions entre des acteurs indépendants et l'autorité publique concernée n'est qu'un participant parmi d'autres. Contrairement aux décisions de marché qui sont prises par des agents individuels qui agissent sur la base de préférences et de ressources données, les décisions économiques fondées sur des négociations sont construites à travers un processus caractérisé par la formation par délibération des préférences des acteurs. Contrairement à la perception traditionnelle des économies mixtes, dans lesquelles les actions des acteurs souverains du marché sont complétées ou corrigées par l'Etat, dans une économie fondée sur la négociation, les décisions sont prises dans un système de négociations dans laquelle la formation par délibération des préférences et la compréhension mutuelle des problèmes socioéconomiques mettent des limites à et créent des objectifs pour l'interaction d'une multitude d'acteurs.

L'économie négociée est « caractérisée par une combinaison d'apprentissages institutionnalisés et de négociations organisées et... la capacité d'apprentissage du système est influencée par l'articulation d'une compréhension mutuelle et partagée des problèmes socioéconomiques du Danemark. » (Pedersen 2006 : 246). L'aspect central de cette approche réside dans la focalisation sur le rôle des institutions pour faciliter l'élaboration et la diffusion des discours socioéconomiques comme cadre pour la prise de décision réelle par le biais de négociations institutionnalisées. Le champ classique de sa mise en œuvre est le marché du travail, mais tous les marchés importants et les domaines de politique économique ont été intégrés dans l'économie négociée. Pedersen (2006) souligne que la politique structurelle danoise est l'exemple d'un champ de mesures de politiques qui s'est graduellement institutionnalisé comme un domaine basé sur la négociation.

L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée – Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, *Traduction : Robert Frouville*

References

Campbell, J.L, J.A. Hall and O.K. Pedersen (2006): *National Identity and the Varieties of Capitalism – The Danish Experience*, Montreal and Kingston: McGill-Queen’s University Press.

Campbell, J.L and O.K. Pedersen (2007): “Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy”, *Comparative Politics*.

DiMaggio, P.J. (1998): “The New Institutionalisms: Avenues of Collaboration”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154 (4), 696-705.

Hodgson, G.M. (2001): *How Economics Forgot History. The problem of historical specificity in social science*. London and New York: Routledge.

Jessop, B. (2001): “Institutional re(turns) and the strategic-relational approach”, in *Environment and Planning A*, 33: 1213-1235.

Kristensen, P.H. (1996): *Denmark. An Experimental Laboratory of Industrial Organization*. Vols. 1 and 2. Copenhagen: Copenhagen Business School.

Lundvall, B.-Å. (2002): *Innovation, Growth and Social Cohesion*. Cheltenham: Edward Elgar.

Madsen, P.K. (2006): “How Can It Possibly Fly? The Paradox of Dynamic Labour Markets in a Scandinavian Welfare State”, in J.L.Campbell, J.A. Hall, and O.K. Pedersen (eds) (2006), *National Identity and the Varieties of Capitalism – The Danish Experience*. Montreal and Kingston: McGill-Queen’s University Press, 321-355.

Maskell, P. et al (1999): *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development. Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*. Routledge: London.

Nielsen, K. (1992): "The Mixed Economy, the Neoliberal Challenge and the Negotiated Economy". *Journal of Socio-Economics*, no. 4, 1992, p. 325-351.

Nielsen, K. (2007): “The ‘Institutional Turn’ in the Social Sciences: A review of approaches and a future research agenda”, in S. Ioannidis and K. Nielsen (eds.): *Economics and the Social Sciences. Boundaries, Interaction and Integration*. Cheltenham: Edward Elgar.

Nielsen, K. and S. Kesting (2003), “Small is Resilient – the Impact of Globalization on Denmark”, *Review of Social Economy*, 71 (3), 365-387.

Nielsen, K. and O.K. Pedersen (1991): “From the Mixed Economy to the Negotiated Economy: The Scandinavian Countries”, in Coughlin, R.M (ed.), *Morality, Rationality, and Efficiency – New Perspectives on Socio-Economics*. Armonk, US and London: M. E. Sharpe.

Pedersen, O.K. (2006): “Corporatism and Beyond: The Negotiated Economy”, in J.L.Campbell, J.A. Hall, and O.K. Pedersen (eds) (2006), *National Identity and the Varieties of Capitalism – The Danish Experience*. Montreal and Kingston: McGill-Queen’s University Press, 321-355.

Théret, B. (2000): “Nouvelle Economie Institutionnelle, Economie des Conventions et Theorie de la Regulation: Vers une Synthese Institutionaliste” in *La Lettre de la régulation*, Decembre, 35: 1-4.

http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation/Lettre_regulation/index.html

L'économie des institutions, la théorie du capital social et l'économie négociée– Une approche scandinave de la théorie économique (Institutional Economics, Social Capital and the Negotiated Economy – A Scandinavian Approach to Economic Theory)

Klaus Nielsen, University of London, United Kingdom, *Traduction : Robert Frouville*