

**LIVRET DE RESUMES
BOOK OF ABSTRACTS**

**Forum l'Esprit de l'innovation
Colloque International John Kenneth Galbraith
22-25 septembre 2004**

**Lieu :
Groupe IGS, Campus
12, rue Alexandre Parodi
75010 Paris**

**Organisé par le laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation de
l'Université du Littoral Côte d'Opale et le Groupe Institut de Gestion
Sociale, Paris**

**Tel : 01/56/79/68/92 (Christine Lancesseur, IGS)
03/28/23/71/47 (Blandine Laperche, ULCO)
<http://www.esprit-innovation.org>**

Forum de l'innovation
Colloque international John Kenneth Galbraith

22-25 septembre 2004

<p>Mercredi 22 septembre 2004 Wednesday, September 22, 2004</p>	
<i>Luncheon Conference</i>	3
Session 1 – <i>Galbraith et le capitalisme contemporain / Galbraith and Contemporary Capitalism</i>	3
Session 2 – <i>Galbraith et la pensée économique 1 / Galbraith and the Economic Thought 1</i>	5
Session 3 – <i>Galbraith et la pensée économique 2 / Galbraith and the Economic Thought 2</i>	7
<p>Jeudi 23 Septembre 2004 Thursday, September 23, 2004</p>	
Session 4 – <i>Monnaie et finance 1 / Money and Finance 1</i>	9
Session 5 – <i>Monnaie et finance 2 / Money and Finance 2</i>	12
Session 6 – <i>Stratégies mondiales et Gouvernance / Global Strategies and Governance</i>	14
<i>Luncheon conference</i>	16
Session 7 – <i>Innovation et organisation 1 / Innovation and Organization 1</i>	17
Session 8 – <i>Innovation et organisation 2 / Innovation and Organization 2</i>	19
Session 9 – <i>Guerre et paix / War and Peace</i>	22
<p>Vendredi 24 septembre 2004 Friday, September 24, 2004</p>	
Session 10 – <i>Etat et politique économique 1 / State and Economic Policy 1</i>	24
Session 11 – <i>Etat et politique économique 2 / State and Economic Policy 2</i>	26
Session 12 – <i>Développement / Development</i>	29
<i>Luncheon conference</i>	31

Mercredi 22 septembre 2004
Wednesday, September 22, 2004

Luncheon Conference

James Kenneth Galbraith (University of Texas, USA), **Galbraith: A Partisan View**
galbraith@mail.utexas.edu

A personal review of the central themes in the economics of John Kenneth Galbraith, from price control and the strategic bombing survey, through American Capitalism, The Great Crash, The Affluent Society and The New Industrial State.

.....

Session 1 – Galbraith et le capitalisme contemporain /
Galbraith and Contemporary Capitalism
Président / Chair : Jordi Molas Gallart

Stephen P. Dunn (Stanford University, USA) and **Steven Pressman** (Monmouth University, New Jersey, USA), **The Economic Contributions of J.K. Galbraith**
dunn_stephen@gsb.stanford.edu

Galbraith's principal theoretical contribution is foreshadowed in *American Capitalism* (1952), and unfolds more clearly into view in his trilogy, *The Affluent Society* (1958), *The New Industrial State* (1967) and *Economics and the Public Purpose* (1973). At its core Galbraith's thesis is that the economic ideas that once interpreted the world of poverty have made little adjustment to the world of affluence which has been ushered in by the modern corporation. The principal themes evident in throughout these works are the concentration of economic power and the challenge to consumer sovereignty, the dynamics of the large corporation, the control, role and influence of the technostructure and the resultant social and environmental imbalance with other sectors of the economy including the public and market sectors. All in all Galbraith attempts to tease out the implications and paradoxes of the uneven development of modern affluence and outline an emancipatory case for greater social and ecological balance.

Throughout his life's work Galbraith has made a sustained and searching analysis of the origins of the rise of the modern corporation and provided an elaboration of how this has fundamentally changed the dynamics of modern society. Indeed it is in the analysis of the role of the large corporation that the Galbraithian system comes most sharply into view. It is from this vantagepoint that many of Galbraith's contributions, including his analysis of power, must be interpreted. In what follows we attempt to demonstrate the centrality of the firm in Galbraith's contribution and outline how it underpins the other notable aspects of his thought such the revised sequence and the integration of the scientific study of power into economic analysis.

Guy Caire (Université de Paris X, France), **Le capitalisme est-il encore Galbraithien ?**
guy.caire@libertysurf.fr

Le capitalisme se transforme constamment ainsi qu'ont pu l'observer les économistes (Marx, Schumpeter) ou les historiens (Braudel). Depuis les travaux importants qu'a consacrés Galbraith à l'étude de la forme la plus évoluée du capitalisme, le capitalisme américain, nombre de changements se sont opérés dans les technologies, les modes d'organisation et de management des entreprises, les formes de leur insertion dans le système économique. Dès lors on peut légitimement se poser la question de savoir si, de nos jours, le capitalisme est encore « galbraithien ». Pour répondre à cette question nous procéderons en trois étapes. Nous intéressant tout d'abord aux structures, nous confronterons le capitalisme managerial étudié par Galbraith et que quatre concepts (organisation, planification, managers, technostructure) permettent de cerner, au capitalisme actuel qu'on peut qualifier d'actionnarial et qui, émergeant sous l'effet conjoint de deux forces (les nouvelles technologies de l'information et de la communication et la globalisation financière) vise, à travers la gouvernance de l'entreprise, l'objectif de maximisation de la valeur.

Disposant ainsi des pièces du puzzle que sont les éléments structurels des deux types de capitalisme en présence, nous nous intéresserons ensuite, dans une perspective de régulation, au jeu des mécanismes. Galbraith étudie un capitalisme constitué de deux secteurs imbriqués, « le système de marché » dont le mode de fonctionnement est voisin de celui retracé par l'analyse néo-classique et « le système planificateur » dans lequel la firme a la maîtrise de ses prix et utilise à son profit, pour promouvoir sa croissance, le conditionnement des consommateurs et impose sa logique au système économique d'ensemble. Depuis, un nouveau type de régulation semble être apparu : inspiré par le néo-libéralisme, il s'assigne comme priorité la lutte contre l'inflation en faisant de la politique monétaire son instrument essentiel ; régi par la logique du « tout marché » ce capitalisme nouveau transforme profondément les rapports sociaux sur le marché du travail et les pratiques financières.

Jeff Madrick (*New York Times* and *Challenge Magazine*, USA), **The Lack of Iconoclasm in the Economics Departments of the Major Universities in the US, and the Consequent Lack of a Full Debate of Economic Issues in the US Media**
jgmadrick@aol.com

I would like to call attention to the convergence of the profession to an accepted set of views that, in its insularity and its comfort with powerful interests, represents just the problem that Galbraith has always fought. The crucibles for this closing of channels of dissent and alternative views in economics have been, I think, both the great universities and the growing importance of private and public study grants. Some argue this single-mindedness that I will allude to may now be changing. Resolute neo-classical theory is being undermined by empirical evidence in some quarters. But even the use of empirical evidence has tortured statistical significance often beyond relevance and raised data mining to a high art. As an economic journalist, I would like to highlight a few examples of demonstrable bias in the current economic conventional wisdom. (Conventional wisdom is a term that Galbraith raised artfully to describe the enemy in *The Affluent Society*.)

Few areas of economics attract as much support as does free trade. But the standard theory, expressed in the Heckscher-Olin-Samuelson model, along with several other standard assertions, depends on a key assumption: full employment. At less than full employment, the standard welfare assumptions cannot be made. We rarely hear about such a constraint. That is not my main point, however. What probably have given trade theory its grit are empirical studies that suggest the consumer surplus due to free trade outweighs by far any possible costs of job dislocation. Early studies show the consumer surplus exceeding unemployment costs by a factor of 100. More cautious studies reduced the advantage to a factor of twenty. But, remarkably, these studies were based on analysis of net employment changes, not gross ones. Why was this? We know that the number of jobs destroyed is up to ten times the net loss, and even when these people find new jobs, there are large costs associated with these gross dislocations. Yet only relatively recently have studies been done based on gross job flows. As one might expect, the magnitude of advantage due to free trade, if still substantial, falls significantly. The factor of twenty falls to a factor of 2, to take one example. The case still favors free trade, but the band of confidence is far narrower than is widely reported. Doesn't the old research work suggest a strong empirical bias to support the a priori claims for free trade? Other subjects developed in this paper: another area where mainstream economists have presented a largely united front is the assertion that the consumer price index is overstated because the federal data gatherers do not adequately adjust for quality improvement...; the lack of a firm united front among economists on the benefits of public investment, I think, also reflects a bias in the mainstream profession...; Growth theory as practiced by mainstream economists has been, I think, especially frustrating... The advocacy of shock therapy in Russia by some mainstream economists, notably from Harvard, reflected a blind faith in markets that characterizes mainstream economics today. Was there any empirical data to support the view of the shock therapists?... Finally, consider how what some call market fundamentalism has entered the theory of the management of the firm...

Pascal Petit (Cepremap, France), **D'un capitalisme managérial... à l'autre**
pascal.petit@cepremap.cnrs.fr

La période de croissance fordiste qui marque l'essor du capitalisme industriel a pu être assimilée à un capitalisme managérial par le rôle joué par les cadres et directeurs d'entreprise à la fois dans l'organisation et l'expansion des processus productifs et dans la diffusion des normes de consommation. Dans la période contemporaine on peut penser que ce modèle a vécu au profit d'un régime de croissance disciplinée d'un côté par la valeur actionnariale et de l'autre par les comportements de consommation de populations aux revenus non salariaux. Cette évolution vers un capitalisme patrimonial n'est peut-être qu'une figure transitoire d'une réalité finalement encore proche d'un capitalisme managérial d'un autre type. On s'attachera dans cette intervention à montrer que la question reste pour le moins ouverte.

*Session 2 – Galbraith et la pensée économique 1 /
Galbraith and the Economic Thought 1
Président / Chair : Arnaud Berthoud*

Norman Birnbaum (Georgetown University Law Center, USA), **John Kenneth Galbraith and the Uncompleted Task of Progress**
red21@starpower.net

Galbraith's view of industrial society was presented in three books, *American Capitalism: The Concept Of Countervailing Power* (1952), *The Affluent Society* (1958) and *The New Industrial State* (1967). There are differences of emphasis in the texts, but a single coherent view unites the three. Galbraith argues that the power of concentrated financial and productive capital can be contained, because organized capital requires an indispensable set of state functions if it is to endure. These include regulatory intervention to organize markets, the centralization of ultimate decision re interest rates and monetary aggregates, the provision of public goods (cultural, educational, and scientific facilities, infra-structure in housing and transport, and the protection of the bio-sphere through health care and environmental policy.) Political democracy cannot function without the extension of citizenship to the economic sphere, the ideological pre-condition for the activity of political leaders and civil servants resistant to ever present opportunities to go on capital's payroll. A complication is presented by the notion of technostructure introduced in *The New Industrial State*. Following a half century of familiar argument on the bureaucratization of control of the means of production,

Galbraith sketched the consolidation of power in industrial societies by a managerial class equipped with administrative, scientific and technical knowledge. Rising levels of education, he declared, and the intervention of public interest groups and trade unions ---borrowing from the first of the books---would enable democratic publics to avoid losing their sovereignty to the ostensible masters of the technostructure. The whole, then, presupposed a very high level, qualitatively and quantitatively, of participation in civic life. That is what Galbraith saw as the task of the Democratic Party, and he recognized that its international allies were to be found in much of the social Christian spectrum, as well as in the parties of the Third International---and in the developmental projects of Congress in India and similar movements and parties elsewhere in the Third World.

The new internationalization of capital, its capacity to escape the restraints once imposed by the post-war settlement to which Galbraith himself contributed (the transformation, for instance, of the International Monetary Fund into an international instrument of financial capital), Galbraith's view of the permanence of the transformation of political economy in industrial society requires rethinking. That Galbraith is still doing a considerable amount of that is what we should expect. The earlier achievement, meanwhile, set for us all standards of intellectual probity and political independence we would do well to emulate.

Marc Humbert (Université de Rennes I, France), **With John Kenneth Galbraith: A “Political and Moral Philosophy” Conception to Study Economic Activities**
marc.humbert@univ-rennes1.fr

John Kenneth Galbraith is fully explicit about the failure of neoclassical economics; it cannot grasp anything from the real world, neoclassical economics is not useful to understand this world and finally is not able to make any consistent proposition to policy makers. He states, for example in 1979 : «en faisant de l'économie une discipline non politique, la théorie néoclassique détruit la relation de l'économie au monde réel». For the scientific tenants of the neoclassical paradigm it is clear that Galbraith is «the economist for the non-economists» as stated by P. Samuelson. For the priests who have a faith in building a world shaped by the theory, Galbraith is someone to fight as M. Friedman led a campaign «against Galbraith». For the democrats who have abdicated and accepted *Laissez faire Laissez passer* as the only second best possible, Galbraith is outdated as states P. Krugman.

Really John Kenneth Galbraith has definitely decided not to follow this trajectory of «economics». This has been a trajectory separating economics from the other social sciences, making it a pseudo natural science, axiomatised and mathematised and departing it from the real world. The resistance by Galbraith has given us some ideas to follow another path and try to avoid the deadend towards which the world is running when it listens to neoclassical economists. The real world is changing everyday but everyday is not at a turning point. Galbraith has fully appreciated and participated to the «Affluent Western Societies» illuminating the changing middle of the last century. He has also given clues to understand the present move towards «The New Industrial World».

Andrew J. Mearman (University of the West of England, UK), **Stephen Dunn** (Stanford University, USA), **John Kenneth Galbraith as an “Open-Systems Theorist”**
dunn_stephen@gsb.stanford.edu

“Open-systems” methodology and theory is of growing importance in economics, particularly in heterodox circles. This paper aims to examine the extent to which John Kenneth Galbraith can be considered an open-systems theorist. An open-systems theorist is one who either presents economics as open-systems theories, or uses thought processes and tools which reflect open-systems principles. Open-systems principles can be reflected in the ontology and epistemology of the theorist. Ontologically, open systems comprise fuzzy and/or permeable boundaries, multiple mechanisms, emergent properties, and ontological depth. Such systems will tend not to exhibit consistent and/or universal regularities of events. Epistemologically, open-systems principles will be reflected in an emphasis on explanation and not prediction, will eschew the unmitigated employment of conventional modes of inference, and will take a cautious approach to the use of quantitative methods.

The paper applies these principles in an analysis of John Kenneth Galbraith's work. It is argued that Galbraith's contribution are to a large extent consistent with these open-systems principles. This claim is evidenced by his emphasis on history and transformation – the inevitable march of circumstance. Galbraith's approach to the subject matter of economics has been historical, with institutional change as his principal focus. Galbraith has sought to identify the salient changes in the economic superstructure and elaborate its consequences. In sharp contrast to much neoclassical economics, which does not accommodate or address institutional change, Galbraith's system has embraced change and context. Throughout all his major theoretical contributions Galbraith typically begins by identifying emergent trends that call for further investigation and elaboration and then proceeds to analyse their salience. The purpose of the paper is to further consider Galbraith's methodology and its nexus to such historical and institutional change.

James Sawyer (Seattle University, USA), **Reframing Capitalism**
JSAWYER@seattleu.edu

Over the past quarter century advocates of the conventional capitalist paradigm have engineered a resurgence of laissez-faire-style public policies, including in Great Britain and particularly in the United States. Challengers to this neoclassical ‘religion’ have been beaten back or otherwise marginalized by advocates of so-called free-market economic policies. According to the perspective of Antonio Gramsci, the primary vulnerability of the paradigm is in posing to it competing philosophical syntheses. To this end it is argued that the very nature of capital is undergoing a radical evolution within contemporary wealthy societies and the dominant paradigm is substantially limited in its ability to address these challenges. Capital is about the cultivation of future capability. For classical economist David Ricardo, the central problem was wealth creation and the nature of capital was agricultural, or seed corn. For neoclassical economist Alfred Marshall, the central problem was the determination of value and the nature of capital was industrial; it was an aggregate, denominated in a monetary unit.

Even now the nature of capital is in transition. Industrial outcomes are segueing into emerging postindustrial society. These are characterized by satiation of basic goods and services accompanied by technological acceleration, a widening dispersion between ‘haves’ and ‘have-nots,’ environmental limits, and the qualitative pursuit of lifestyle, among others. Fierce competition exists for scarce ‘lifestyle goods’ such as strategically located real estate, fashionable cars and clothes, exotic vacations, entertainment and sporting events, among others. In a qualitative sense capital in the postindustrial world becomes whatever is necessary to move from one set of outcomes or potentialities, to the future attainment of some other set. Since capital investment is about the cultivation of capability, it is rooted in some vision or scenario of the future. In free societies, the qualitative nature of capital is resolved through non-market collective choice. It becomes the asset base necessary to move from the status quo toward some other preferred scenario. This requires voters, today, to select among alternative scenarios, in order for the one that is chosen to come to fruition some number of years hence. Postmodern visions of the common good are heterogeneous, and under democracy, a single person’s vision should be of no greater merit than the vision of another. One’s self-interest may articulate with the common good, only to the extent that it coincides with the electoral mandate. Self-interested acts that do not coincide are merely self-interested acts; nothing more.

*Session 3 – Galbraith et la pensée économique 2 /
Galbraith and the Economic Thought 2
Président / Chair : Philip Arestis*

James Ron Stanfield, Mary Wrenn (Colorado State University, USA), **Galbraith and the Original Institutional Economics**
rstanfie@lamar.colostate.edu

Thorstein Veblen is the acknowledged founder of the American institutional economics, a.k.a. original or old institutional economics or OIE for short. Later contributors include John R. Commons, Walton Hamilton, Clarence Ayres, Rexford Tugwell, and, in the opinion of the authors, John Kenneth Galbraith. Galbraith’s insistence that economics address the social predicament and pass the “test of anxiety” is very consistent with pragmatic bent of OIE. Comparison of his work to that of Walton Hamilton and the philosopher John Dewey clearly establishes this point. Indeed, given his partisan political activities, Galbraith may be said to epitomize the OIE in his blending the social scientist with the social reformer. Galbraith’s treatment of technology and institutions is reminiscent of Veblen’s celebrated dichotomy, as is his emphasis on power and the “conventional wisdom” with which it is intertwined, and his insistence that a more behaviorist psychology be employed in economic analysis. Galbraith also echoes the OIE in his insistence that the social economy is ever evolving, progressing and that the economic problem is not static but processual, and that this mandates a continuous social reform effort.

Bernadette Madeuf (Université Paris X, France), **L'entreprise chez J.K. Galbraith. Institutionnalisme ou évolutionnisme ?**
MADEUFB@aol.com

Le thème de ce papier concerne l'analyse de l'entreprise dans les écrits de J. K. Galbraith. L'interrogation de départ était de considérer en quoi les travaux de Galbraith pouvaient constituer un pont entre l'institutionnalisme américain du siècle dernier et le néo-institutionnalisme moderne. Mais cette interrogation s'est transformée dans le cours du travail compte tenu des considérables différences entre les courants considérés.

En keynésien cohérent, Galbraith met en cause les conditions de fonctionnement et de régulation du marché telles qu'elles sont définies – et défendues – dans la « pensée conventionnelle ». Cette remise en cause est la base même des développements de Galbraith dans ses œuvres les plus connues. La question centrale qui sera examinée est celle des rapports entre le marché et l'entreprise, non seulement en tant que forme de coordination des activités économiques – la question posée par Coase dès 1937 – mais également en termes de pouvoir (pouvoir du marché, souveraineté du consommateur, versus pouvoir des grandes entreprises et force persuasive de la publicité). En particulier, il semble que les rapports entre firme et marché, fondés sur la nécessité de contrôler l'évolution de la technologie, comme les envisage Galbraith renvoie aux développements récents sur les analyses évolutionnistes de la firme (capabilities et coordination des compétences).

Andrée Kartchevski (Université Paris X, France), **Muriel Maillefert** (Université de Lille III, France) **Marché, organisation et Etat : Galbraith face à Keynes et à Schumpeter**
a.kartchevsky@free.fr

Traditionnellement, le marché est envisagé comme étant le lieu où s'exprime la liberté des agents économiques. Pour ces mêmes auteurs néo-classiques, ce marché concurrentiel non seulement n'est pas une référence théorique, même plus c'est un impératif de politique économique. Cette même tradition oppose l'Etat au marché, le marché aux organisations, le premier assurant la régulation et palliant aux éventuels échecs du second et le troisième constituant une alternative dans la coordination des activités. L'objet de cette communication sera de démontrer que Galbraith se situe à la fois au confluent et à l'écart des idées de Keynes et de Schumpeter, avec lesquels il partage trois thématiques récurrentes : le marché, l'organisation, l'Etat ; tenant ainsi un rôle de « passerelle » critique.

Galbraith développe deux notions très novatrices : technostucture et complexe militaro-industriel. Ses contributions confirment l'intérêt et la richesse de la problématique institutionnaliste quand il s'agit de caractériser une phase de l'évolution économique en termes de qui détient le « pouvoir » économique et sous quelles formes (droits de propriété, contrôle technique, capacité de décision...). Dans les grandes entreprises, le pouvoir n'est plus détenu par un propriétaire unique, ni par la masse des actionnaires ; selon Galbraith, il n'est pas non plus entre les mains du manager. En effet, ce dernier doit, pour pouvoir décider, s'entourer d'une foule de cadres et d'experts, et il ne décide qu'en fonction des informations que ces derniers veulent bien lui fournir. Donc le véritable pouvoir appartient à l'ensemble complexe, constitué par des hommes de niveaux hiérarchiques différents, mais aussi par les réseaux de relations, formelles ou informelles, qui se sont construites entre eux. Le changement de quelques uns, y compris celui qui occupe le sommet, ne change que peu de choses à cette technostucture. De plus, les technostuctures des diverses entreprises et celles des services de l'Etat ont tissé tout un ensemble de relations entre elles, soit par le biais des changements de postes des personnels, soit à l'occasion de transactions, etc. Il existe donc au niveau de la nation, une sorte de vaste technostucture qui sans le savoir dirige dans les faits.

Dans un tel contexte, l'objectif des agents économiques, et en particulier des grandes entreprises *n'est pas la recherche du profit*, mais le *contrôle de leurs revenus*. Le prix apparaît donc comme la variable déterminante sur laquelle les grandes entreprises vont se focaliser. Les grandes entreprises ont la capacité, par exemple, de répercuter la hausse de leurs coûts dans leurs prix. Elles seront donc toujours en accord avec ce qui les favorise de ce point de vue, comme l'ouverture des frontières (la mondialisation). De même, les salariés voudront contrôler

leurs revenus et chercheront via leurs syndicats à en fixer le montant. *Ces comportements sont la cause de l'inflation.*

Marlyse Pouchol (Université de Reims, France), **Galbraith : la science économique et le pouvoir des grandes entreprises**

marlyse.pouchol@wanadoo.fr

Au premier abord, le soupçon que Galbraith fait planer sur la science économique pourrait faire penser à l'accusation de Marx évoquant « *une science bourgeoise* » au service des intérêts de la classe capitaliste. La distinction avec le « marxisme » se décèle de la façon la plus claire du côté des « remèdes » à mettre en oeuvre. Galbraith pense qu'il est tout à fait possible « *d'émanciper l'État* » de l'emprise des groupes industriels, et suppose ainsi qu'il ne serait donc pas dans la nature de l'État, y compris sous un régime de propriété privée des moyens de production, d'être l'auxiliaire de ces groupes. Pour l'auteur de *La science économique et l'intérêt général*, il est nécessaire de rétablir une distance entre les intérêts de la collectivité servis par l'État et les intérêts du système planificateur. Et c'est dans cet objectif qualifié de « *nécessité politique* » que Galbraith tente de démystifier les croyances de la science économique officielle. « *Notre tâche actuelle est de nous libérer de doctrines qui, si nous les acceptons, nous asservissent au système planificateur au lieu de le mettre à notre service* » [SE et IG, p. 270].

La forme et le contenu de la critique adressée par Galbraith aux théoriciens de la science économique officielle autorisent, selon nous, un rapprochement avec une analyse d'Arendt (1906-1975) menée dans le cadre de sa réflexion sur le totalitarisme. La philosophe américaine d'origine allemande a mis en évidence une « *curieuse inaptitude à penser* » affectant nombre d'intellectuels des temps modernes, et pas seulement les économistes, qui semble parfaitement convenir pour préciser la nature de la critique de Galbraith. *L'inaptitude à penser*, qui n'a rien à voir avec un déficit des compétences intellectuelles, peut tout à fait infester l'activité des penseurs de profession. « *L'inaptitude à penser n'est pas la stupidité, elle peut s'observer chez des personnes très intelligentes et la méchanceté peut difficilement en être la cause* » Elle « *guette tout un chacun, les hommes de laboratoire, les érudits, et autres spécialistes de l'équipée mentale.* » L'« *inaptitude à penser* », décrite par Arendt, qui se solde par l'installation d'une habitude de se conformer à des règles établies reconnues par la multitude et entérinées par la société est somme toute ce qui pourrait expliquer l'emprise des groupes industriels et financiers sur les visées humaines que dénonce Galbraith. Cette inaptitude contemporaine rendrait compte de l'absence d'obstacle à la propagation de la foi sur laquelle repose le pouvoir du système planificateur.

Jean-Gabriel Bliék (Université d'Aix-Marseille I, France), **Hayek et Galbraith : la firme contre l'entrepreneur ?**

jg.bliék@free.fr

Hayek et Galbraith sont sur deux bords idéologiques opposés. Galbraith revendique une filiation keynésienne et s'oppose ainsi radicalement à Hayek, l'adversaire de Keynes dès les années vingt. Galbraith a suivi les cours de Hayek à la London School of Economics dans les années trente. Pour Galbraith, les managers ne se comportent pas en entrepreneurs mais en gestionnaires du capital pour ainsi dire. Cette analyse s'oppose à l'analyse entrepreneuriale. L'analyse dite autrichienne insiste à la suite de Hayek et de Kirzner sur la nécessité de l'entrepreneur et de ses capacités de découverte. La théorie autrichienne de la firme contenue dans ses prémisses chez Hayek voit dans la firme l'entrepreneur.

Hayek a contesté l'analyse de Galbraith dans "The corporation in a democratic society". Il ne croit pas à une évolution globale du capitalisme mais pense que l'influence actuelle de l'actionnaire si elle est minime tient plutôt au fait qu'il n'a pas de droit légal à réclamer sa part de profit dans l'entreprise. De plus le fait que la séparation entre les dirigeants et les actionnaires se soit produite n'a rien à voir selon Hayek avec l'essence de l'institution de la firme. Il se situe donc à l'opposé de l'analyse de Galbraith.

L'auteur entend après une analyse théorique de l'approche d'Hayek et une vue des positions de Galbraith montrer quels sont les enjeux de cette confrontation dans le domaine de la firme. Il envisage de prendre des exemples de firmes actuelles à travers leurs bilans annuels et de

montrer cet effort de recherche de profit qui renforce le pouvoir des actionnaires en même temps qu'il se double d'une plus grande rigidité face au processus de marché.

Jeudi 23 Septembre 2004
Thursday, September 23, 2004

Session 4 – Monnaie et finance 1 / Money and Finance 1
Président / Chair : Guy Caire

Warren Mosler (University of Cambridge, UK), **A few more Innocent Frauds**
wmosler@valance.us

In his latest book, which he has called his most important, Professor Galbraith zeros in on what he terms 'innocent fraud.' These are areas where in all good faith (or at least where the argument is not advanced to assume otherwise) mainstream academics and policy makers perpetuate flawed assumptions that are implied in their models and logic behind policy decisions. In this discussion I will review some of the innocent frauds underlying public macroeconomic debate.

These include: The innocent fraud that the a 'labor market' is inherently a 'fair game; The innocent fraud that GDP is a measure of well being and an indicator of a macro economic 'speed limit.'; The innocent fraud that the distribution of income is indicative of a natural order of value added; The innocent fraud that results in the implied assumption that children are an expense rather than an investment; The innocent fraud that interest rate policy is of substantial macro consequence, and, in particular that an ultra low interest rate policy promotes inflation; The innocent fraud that there is an economic need for a govt. bond market; The innocent fraud that a pool of savings is what funds investment; The innocent fraud that government spending is revenue constrained and solvency is a risk in currencies of their own issue; The innocent fraud that the US borrows foreign capital to fund its trade gap; The innocent fraud that it has been all but forgotten that exports are a real economic cost, and imports a real economic benefit.

Christine Barthelet-Venon, Nathalie Betourne (Université du Littoral, France), **Les crises financières selon Galbraith : une imperfection du marché ?**
c.barthelet-univ@tiscali.fr, betourne@univ-littoral.fr

Lorsque l'on a travaillé sur les diverses théories de la spéculation qui ont vu le jour dans les années 1980 (théorie des bulles spéculatives, théories des foules et des paniques boursières, etc...), on pourrait de prime abord penser qu'outre le fait de les éclairer de faits concrets, les développements de GALBRAITH (dans *Brève histoire de l'euphorie financière*, Seuil, 1992 pour la traduction française) n'apportent que peu dans la compréhension de ces phénomènes. Pourtant, une lecture et une analyse attentives permettent de montrer que ce texte enrichit grandement ces modèles explicatifs, notamment sur deux points. Tout d'abord sur les motifs et la nature de l'éclatement des bulles : de phénomènes aléatoires et quasi-inexpliqués, ceux-ci deviennent en effet à la lumière des explications de GALBRAITH partie intégrante du processus des bulles spéculatives, inhérentes aux caractéristiques de ce dernier. Ensuite, ils conduisent à l'émergence d'une véritable remise en question des vertus régulatrices du marché, et permettent d'étayer une avancée dans les questionnements concernant l'efficacité des marchés financiers.

Dans un premier temps, nous montrerons que cette analyse de GALBRAITH (purement « littéraire » et historique) peut être mise en conformité avec certains cadres théoriques existants (notamment la théorie des bulles spéculatives), afin de prouver tout à la fois que l'on a bien là un schéma explicatif cohérent, mais aussi que ce dernier vient compléter ces théories et apporter des éclaircissements conséquents sur certains points non véritablement expliqués par elles. Puis, dans un second temps, nous essaierons de voir si le schéma d'analyse ainsi établi peut s'appliquer aux caractéristiques et au déroulement de la crise récente qui a touché les actifs de la « nouvelle économie », ce afin tout d'abord d'évaluer la pertinence de celui-ci, et ensuite

de mieux comprendre les tenants et aboutissants de cette dernière crise, qui constituerait alors « *le prochain grand épisode spéculatif* » annoncé par GALBRAITH en conclusion de son ouvrage. Enfin, nous nous interrogerons sur les conséquences de ces épisodes spéculatifs sur l'économie réelle, avec l'idée sous-jacente que ce qui, somme toute semble bien révéler une « faille » du marché, dont l'importance aussi bien que la récurrence peuvent avoir été grandement accrues par la révolution et la globalisation financières des années 1980, pourrait bien aujourd'hui fortement conditionner le fonctionnement, ou plutôt les dysfonctionnements, de nos économies.

Laurent Cordonnier (Université Lille I, France), **Le profit sans l'accumulation : la recette du capitalisme gouverné par la finance**
cordonnier.laurent@numericable.fr

L'objet de ce papier est de proposer une analyse de l'impact des changements institutionnels intervenus dans la sphère financière depuis une vingtaine d'années sur les régulations macroéconomiques qui gouvernent la rentabilité du capital. Le propos combine donc une approche de type institutionnaliste à une analyse post-keynésienne de la formation du profit. La curiosité qui sert de point de départ à la réflexion est le divorce maintes fois commenté entre la rentabilité du capital et le rythme de l'accumulation, divorce observé depuis la fin de l'ère fordiste. Notre thèse est que la rentabilité du capital a pu être maintenue, voire améliorée, en dépit du ralentissement de l'accumulation, parce que la consommation des profits s'est en partie substituée à l'investissement du côté de la dépense des capitalistes... ce qui a soutenu la rentabilité du capital. Cette substitution a été le résultat non intentionnel, mais bienvenu cependant, pour les intéressés, du « changement de propriétaire » opéré par le retour de l'actionnaire. En supplantant le rôle de la « technostructure » dans la décision d'investir et en modifiant la politique de rétribution des actionnaires, les grands fonds d'investissement ont coordonné au niveau macroéconomique, sans qu'ils en aient eu le dessein (c'est le résultat de la concurrence entre ces fonds de collecte de l'épargne), cette substitution consommation-investissement. On montre finalement que la viabilité de ce modèle de rentabilité est malgré tout fragile.

La domination de la finance, on le sait, s'est institutionnalisée à travers de nouvelles pratiques en matière de « gouvernance » des entreprises, en supplantant l'ancienne « technostructure ». Cela s'est traduit, entre autres choses, par des exigences de rentabilité accrues. Par une ruse de l'histoire, ce que les actionnaires ont cherché à obtenir au niveau microéconomique (une amélioration de la rentabilité de « leur » entreprise), il l'ont obtenu au niveau macroéconomique grâce, en partie, à la consommation des dividendes. En agissant de manière coordonnée (mais non nécessairement concertée) pour faire pression sur le management afin qu'il sélectionne davantage les projets d'investissement et « restitue le cash-flow », ils ont contribué à élargir le canal macroéconomique par lequel se forme le profit. La ruse de l'histoire a donc opéré à deux niveaux. D'un côté, la concurrence entre les fonds de collecte de l'épargne disséminée à coordonné le mouvement de distribution des dividendes jusqu'au point de réaliser l'incroyable : faire agir les capitalistes en tant que classe alors que la concurrence entre les capitaux a rarement été aussi sévère. De l'autre côté, les actionnaires ont été payés par effet de composition macroéconomique pour ce qu'ils recherchaient au niveau micro : une amélioration de la rentabilité de « leur » entreprise.

Antoine Rémond (Université Paris XIII, France), **De l'épargne salariale à l'investissement socialement responsable : un nouveau mode de régulation sociétale ?**
antoine.remond@free.fr

Face à la mondialisation et au changement de régime de croissance, certaines régulations économiques sont devenues inopérantes. Ainsi, puisque c'est désormais la finance qui gouverne le capitalisme, les salariés doivent s'en saisir. L'épargne salariale devrait alors permettre de parvenir à un nouveau compromis social. Certes les salariés perdraient l'assurance et la stabilité de leur revenu mais c'est cette même financiarisation qui leur donnerait le moyen d'influer sur le cours du capitalisme en intervenant dans la gestion des fonds dans lesquels est placé leur

argent et dans la gestion de leur propre entreprise lorsqu'ils en sont actionnaires. C'est donc un nouveau compromis, voire une association, entre capital et travail qui se dessine autour de la figure du salarié-entrepreneur. Les salariés ne seraient plus uniquement exécutants mais aussi décideurs puisqu'ils pourraient favoriser le développement de processus de production respectueux des critères sociaux et environnementaux. L'épargne salariale constituerait le mode de régulation central. L'objectif de l'article est de présenter l'évolution sur le plan institutionnel, puis de contester cette thèse à partir des expériences existantes et en soulignant les limites soulevées par l'analyse économique.

En France, le gouvernement Jospin a choisi de développer l'investissement socialement responsable (ISR) et d'en faire un outil de régulation sociale. Deux types de fonds peuvent être mis en place : soit un (ou plusieurs) fonds pour une seule entreprise. Les salariés placent alors leur argent dans un fonds éthique composé de titres de différentes entreprises ; soit des fonds multi-entreprises. Le principe de ces fonds est la mise en commun de capitaux provenant d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité. Dans les pays anglo-saxons, en revanche, les organisations syndicales ont préféré s'engager dans la voie de l'activisme actionnarial qui consiste à exercer les droits de dialogue, de vote et de proposition habituellement conférés à un actionnaire comme moyen d'influencer la gestion de l'entreprise. L'analyse des expériences nord-américaines indique en premier lieu que l'efficacité de ces pratiques et leurs retombées sont en partie fonction du rapport de force syndical.

La responsabilité sociale (RS) des entreprises, censée améliorer leurs pratiques sociales et environnementales, soulève, par ailleurs, un certain nombre de problèmes. Elle pose inévitablement la question des externalités laquelle lui est consubstantielle. Au plan conceptuel, l'investissement socialement responsable repose sur la nécessité d'élargir l'appréciation de l'impact des activités des firmes aux externalités générées par ces activités. La RS des entreprises se heurte à un second problème soulevé par la théorie économique qui est celui de l'asymétrie d'information. Le troisième problème est qu'il règne un certain flou autour de l'investissement socialement responsable, en premier lieu autour de sa rentabilité qui conditionne son développement.

Session 5 – Monnaie et finance 2 / Money and Finance 2
Président / Chair : Claude Serfati

Malcolm Sawyer (University of Leeds, UK), **Reforming the Euro's Institutional Framework**

mcs@lubs.leeds.ac.uk

The economic experience of the eurozone in the first five or more years of the existence of the euro has raised severe questions about the appropriateness of the institutional and policy arrangements governing the European single currency and their ability to deal with unemployment and recession (and inflation). This is the central issue addressed in this paper, and we argue that those arrangements must be changed. The institutional arrangements are embedded in the Stability and Growth Pact (SGP), and in the monetary policy operated by the European Central Bank (ECB). We begin by briefly locating the key theoretical features and policy implications of the EMU system. We then proceed to discuss the SGP and ECB arrangements and describe how they have been operated since their creation in January, 1999. From a critique of the present arrangements and of the theoretical perspective which underlines them, we move to suggestions for fundamental changes in the institutional and policy arrangements. Suggestions are made to scrap the Stability and Growth Pact, and to replace it with modes of macroeconomic coordination which do not impose deflationary tendencies on the Eurozone economies. Reform of the ECB with changes in its objectives and in its mode of operation is also suggested.

Michelle Baddeley (Gonville & Caius College, Univ. of Cambridge, UK), **Giuseppe Fontana** (University of Leeds, UK), **Monetary Policy in the Information Economy: Old Problems and New Challenges**
gf@lubs.leeds.ac.uk

This paper discusses the creation and circulation of money both in the Old Economy and the New Economy. The analysis will begin with a theoretical survey of e-money in a world of endogenous money. The survey will incorporate a critical analysis of the Mengerian view that money emerges only as a consequence of economizing on transactions costs. Instead we will argue that it is important to recognize the Chartalist view of money as a social convention reflecting social relations. Following Goodhart (1998, 2000), we will argue that the effects of electronic money will be limited by the fact that there is always going to be a demand for hard currency / high-powered money for taxation purposes and given the presence of black economy activities. Following from the theoretical analysis, an empirical analysis will then be presented, analyzing data on conventional monetary aggregates and electronic money in both the US and the EU, focusing in particular on the international differences in habits-patterns / institutions when using electronic monies. Data limitations and issues will also be explored. Finally, a preliminary econometric model, capturing the factors discussed above, will be presented.

Alain Parguez (Université de Franche-Comté, France), **A Galbraithian Nightmare: the Euroland System**
alain.parguez@neties.com

One of the most important contributions of J.K Galbraith is his macro-economic and dialecting theory of institutions encompassing Marx, Keynes and Schumpeter features. Contrary to the so-called mainstream theory of institutions (the theory of contracts, firms governance and their likes) which is obsessively micro-economic neo-classical economics, Galbraith's Institutional Economics relied on a set of core propositions free of any kind of micro-neo classical influence, they will be addressed in a first part, they include: P1 The capitalist mode of production relies on an evolving set of institutions (the most crucial being the State). P2 The existence condition of long-run stability is the consistency of institutions with the requirement of the capitalist mode of production. P3 From P1 and P2 stems a genuine theory of Economic Policy leading to the possibility of full employment.

Now one must address the very peculiar nature of the Euroland system, it will be addressed in a second part. Contrary to the conventional mainstream opinion, the European Common Currency relies on a set of institutions (its existence condition) contradicting the whole requirements of the modern capitalist mode of production. It enshrines the myth of a Stateless and anchorless system targeting some absolutist free-market economy which never existed and does not exist outside Euroland. P'1 The currency-for the first time in history- is a Stateless one- deprived of any anchor. Contrary to a widespread opinion it is a very fragile one. The ECB as such is not a true CB (it is the contrary of the FRS). P'2 The sole support of the currency is the Strait Jacket of the GSP imposing permanent and homogenized discipline and long-run potential deflation. P'3 Full-employment is forbidden in such a system, a full-employment euroland is some logical contradiction. P'3 explains the obsession with absolute labour-market flexibility and privatisation in Euroland. Ultimately Euroland is indeed a Galbraithian nightmare, entirely enshrined into the most rigid doctrine of undergraduate neo-classical economics. From this conclusion, stems the proposition that, born extremely right wing, it is doomed to generate dire effects or evolve. Evolution requires a dramatic change in the whole sets of institutions and therefore some revolution in the «paradigm-ideological» foundation of the system.

Paul Davidson (University of Tennessee, USA), **The Future of International Payments Money System**
pdavidso@utk.edu

Despite the continuing support for the “Washington Consensus” within the IMF, the World Bank and the U.S. Treasury, most astute observers of the international financial system recognize that there is something seriously wrong with the existing system. Although many recognize the symptoms of a severe malady in the system, few realize what are the fundamental flaws of the system. Accordingly, few can prescribe the correct vaccine to cure the illness and protect the international financial system from relapse.

The global economy is at a crossroads. It can try to muddle through with the existing defective international financial system while hoping that some marginal plumbing patches can quarantine the devastating depressionary forces unleashed by financial crises to developing nations and avoid contagion repercussions spilling over to developed nations. Or we can produce a new financial architecture that (a) not only protects all nations from the experiencing devastating effects of international financial crises similar to those we have experienced since the 1970s, but (2) also eliminates the global depressionary pressures of the current system and therefore make possible the potential of global full employment. This paper is devoted to suggesting how the latter can be achieved.

Session 6 – Stratégies mondiales et Gouvernance / Global Strategies and Governance
Président / Chair : Luiz Carlos Bresser Pereira

Blandine Laperche (Université du Littoral, France), **The Monopoly in J.K. Galbraith’s Writings. The Rehabilitation of the Large Corporation and its Limits**
laperche@univ-littoral.fr

This paper deals with the rehabilitation of the large corporation, achieved by J.K. Galbraith and compared to the traditional analysis of the monopoly, symbol of the concentration of markets and considered as illegal because of the misallocation of resources which results from its practices. In the tradition of economic analysis, the main aim of large monopolistic or oligopolistic firms is profit maximisation. We will show that, for orthodox economists, this hypothesis (profit maximisation) has an ideological role: as Galbraith explains it, it is a mean to ensure the power of Market forces and it also justifies the struggle against the large corporation (anti-trust laws, which often are harmless to large concerns).

In the first part of this paper, we will study this ideological nature of the large firm, as studied by orthodox economists and we will then explain how Galbraith rehabilitates the large corporation. On the first hand, for J.K. Galbraith, the concentration of markets often results in oligopolitic structures. On the other hand, it would be unfair, according to economic facts, to consider that large corporations are inefficient (necessity of planning and technological development, discipline imposed by the technostructure, countervailing powers). In the second part, we will study the actuality of JK. Galbraith analysis of the large corporation, trying to answer to two issues : do countervailing powers still restrain firms’ power? Is the technostructure still having the decision power and does it still create a discipline within the firm? Taking into account the role taken by financial stockholders in enterprises and the development of the financial sphere, we will develop the idea of today’s global competition between large, managerial and financial, technostructures.

Stephan Kesting (Auckland University of Technology, New Zeland), **Countervailing, Conditioned and Contingent – The Power Theory of John Kenneth Galbraith**
Stefan.Kesting@aut.ac.nz

Power is largely ignored in mainstream economics. One indication is the absence of articles on this subject in *The New Palgrave*, as pointed out by Robert Heilbroner in his review *Economics Without Power* for the New York Review of Books (March 3, 1988: 23-25). One exception from this “blindness to power”, in the words of Heilbroner is an article in the Palgrave on

Galbraith's *countervailing power*. John Kenneth Galbraith is one of the few economists who do integrate considerations of power in a very fruitful way into economic reasoning. This outspoken emphasis on power issues is due to Galbraith's firm roots in American Institutionalism, founded by Thorstein Veblen. It is fair to say, that one of Galbraith's significant contributions to economic theorising is his elaborated power theory.

The proposed paper will try to assemble and clarify Galbraith's contribution to economic power theory as used and conceptualized in his books: *American Capitalism*, *The Affluent Society*, *The New Industrial State*, *Economics and the Public Purpose*, *The Anatomy of Power* and *The Good Society*. It will be shown that Galbraith's approach to power is based on a communicative actor model. In addition, this contribution to the symposium intends to demonstrate that Galbraith's approach to power includes and encompasses all the features of modern social theory of power if scrutinized with the help of Steven Lukes' framework of power theories whose *Power – a Radical View* is still regarded as *the* seminal work in the field. The paper should be presented under the overall scheme of *Galbraith's anti-establishment approach of political economy*.

Guillaume Duval (*Alternatives économiques*, France), **Capitalisme managérial contre dictature des actionnaires : retour à Galbraith**
gduval@alternatives-economiques.fr

John K. Galbraith avait été l'un des inventeurs du « capitalisme managérial » : la description du capitalisme des années 60 comme étant dominé par les technostuctures des grandes firmes. Une thèse qu'il avait défendue après d'autres, mais avec une force particulière notamment dans *Le nouvel Etat industriel*. Les évolutions intervenues depuis les années 80 avec la montée en puissance des investisseurs institutionnels et des marchés financiers paraissaient cependant lui donner tort et marquer une rupture avec ce capitalisme managérial. Pourtant les événements qui ont suivi l'éclatement de la bulle spéculative et l'écroulement d'Enron obligent à repenser les notions en vogue dans les années 90 et à réhabiliter l'analyse en terme de « capitalisme managérial » à la Galbraith.

Tout d'abord il paraît erroné de parler de « dictature des actionnaires » pour décrire la période des années 90. Sur le plan des rapports entre la finance et l'économie réelle c'est plutôt l'inverse qui s'est produit : la montée du cours des actions a signifié un accès facile des entreprises au financement. Trop facile même puisqu'un certain nombre d'entre elles ont pu gaspiller en toute impunité cet argent dans des projets qui n'avaient manifestement guère de sens sur le plan économique.

Cela ne signifie pas que rien n'ait changé. Dans le capitalisme managérial ancienne manière, le pouvoir des dirigeants reposait notamment sur les liens privilégiés établis avec leurs homologues des grandes banques créditrices. Du fait du développement des marchés financiers, tant pour les titres de crédit (les obligations) que pour les titres de propriété (les actions), le rôle de ces banques s'est beaucoup affaibli. Les scandales récents montrent cependant que les liens privilégiés que les dirigeants ont établis avec les différents intermédiaires opérant sur ces marchés (auditeurs, analystes financiers, banquiers d'affaires...) se sont avantageusement substitués à ceux entretenus naguère avec les banques traditionnelles pour conforter leur pouvoir. De ce point de vue, la finance de marché présente même un avantage par rapport au financement bancaire des entreprises. Dans le capitalisme managérial ancienne manière, l'entente entre banquiers et dirigeants comportait malgré tout des risques non négligeables pour les financiers. Leurs institutions supportaient en effet directement le risque que l'entreprise ne rembourse pas les crédits accordés. Grâce à la finance de marché, ce risque peut désormais être plus facilement transféré directement sur les individus, détenteurs de portefeuilles de titres via l'assurance vie, les plans d'épargne salariale ou les fonds communs de placement...

Michael Dietrich, Abhijit Sharma (University of Sheffield, UK), **The Corrupt Corporation: A Galbraithian Analysis**

m.dietrich@sheffield.ac.uk, a.sharma@sheffield.ac.uk

The paper presents an analysis of corrupt corporations that builds on theoretical principles developed by JK Galbraith. The inspiration for the paper is threefold. First, the obvious presence of corrupt companies in modern economies, particularly since the 1980s. Secondly, limitations and inadequacies of the usual explanation of such corruption based on regulatory failure (this is the explanation put forward by, for example, Stiglitz). Finally, use and development of the framework, presented by JK Galbraith, to analyse the modern corporation. In particular Galbraith's views on the importance of a 'technostructure' are reinvented using recent discussions in economic theory. This reinvention and reinterpretation facilitates an analysis of corrupt corporations. In addition, this framework arguably needs development as witnessed by the opinion expressed by Galbraith, in a recent interview conducted by one of the authors (see Dietrich, 2003), that modern firms are fundamentally well run. Corrupt corporations are clearly an exception. But why they are an exception is seemingly an important part of a Galbraith inspired analysis. The paper is organised using the following sections.

In an introductory section the basic nature of the discussion is outlined. In addition an extended discussion is presented as a definition of corrupt corporations. Section two of the paper provides the main conceptual framework. Use is made of Galbraith's idea of a technostructure and the forms of motivation that exist within an organisation. Following on from the introductory section, it is argued that the technostructure in corrupt companies is deformed and hence the forms of motivation are similarly deformed. Following Galbraith, in a well functioning technostructure 'identification' and organisational 'power seeking' become more significant than pecuniary motivation and authority. The basic argument is that in a corrupt company pecuniary motivation becomes paramount. In section three a series of case studies of corrupt companies are presented. These cases include companies such as Enron, Paramalat, and BCCI. The intention is to draw out the common themes in such cases and not concentrate on specific company and institutional circumstances. The common themes are connected to the conceptual framework set out earlier to illustrate the importance of deformed technostructure with inadequate motivation based on 'identification' and 'power seeking'. The cases will highlight behaviour conforming with the typology of corrupt behaviour within firms that we seek to develop in this paper, within the framework of Galbraith's understanding of firm behaviour. This analysis would help understand the logic for observed corrupt behaviour within firms and the impact of phenomena such as tacit approval for illegal activity in some cases, along with an analysis of individual and corporate motivation and payoffs for engaging in corrupt behaviour. In the concluding section the implications for corporation regulation and public activity are explored.

Luncheon conference

Richard Parker (Harvard University, USA), **The Lessons Galbraith has for us – and where he learned them**

richard_parker@Harvard.Edu

Galbraith is widely considered America's best-known Keynesian economist, yet his work--rightly considered--encompasses enough distinctive features that it has also simply been called «Galbraithian,» with a number of Institutionalists and Post-Keynesians seeking to claim him as their own. A better method for understanding his thought is to reconsider periods in his life and career, when specific experiences, ideas, and individuals have exercised substantial sway over his thinking.

Galbraith's major books become stages in working through his attempted consolidation of a «Keynesianism» that is socio-political in its methodology rather than rooted in mathematically-modeled economics, his deep skepticism about concentrated economic and institutional power, and his posited alternative of a more engaged democracy that (unlike 18th century models) takes seriously the place of the corporation as sharing at least as much as the state in the governance process, and seeks to check its authority--and its limitless consumptionist ethic and

organization. From American Capitalism up through *The Good Society*, one sees Galbraith working and reworking that critique in various ways, in some parts better than others. The major works of the 1950 through early 1970s are the most carefully examined by critics, but one can actually learn more about essential moral and political presuppositions in Galbraith from several of his later works, such as *The Culture of Contentment*, *The Good Society*, and *Journey Through Economic Time*--where in a sense he comes full circle back to first principles that predate and guide his adult career and works, but which until late in his career he had never fully brought to the fore. Understanding why the attacks of Reagan-Bush-era politics and the conservative wave in academic economics (monetarism, supply side, and rational expectations) led him to focus on first principles is itself an important lesson about the strategy of argumentation that takes the wider world, rather than academic environs, as the real place in which to conduct the essential arguments of social science..

Session 7 – Innovation et organisation 1 / Innovation and Organization 1
Président / Chair : Giuseppe Fontana

Jerry Courvisanos (University of Ballarat, Australia), **The Political Economy of Technological Innovation: A Critical Evaluation of Six Perspectives**
j.courvisanos@ballarat.edu.au

This paper concentrates on exposing the various economic perspectives that enshrine the economic imperatives of technological innovation. Such an exposition requires a political economy approach to the analysis. A purely mainstream neoclassical economic analysis is based on explicit optimising assumptions in an idealised world of perfect competition, making only ad hoc adjustments for economic and political reality. The political economy approach adopted here centres the decision-making processes of economic agents within institutions and how they react to the different levels of political power in society. This approach ensures a critical analysis of technological innovation in the economic environment.

Six economic perspectives are critically examined in this paper. In exposing each to the specific analyses of technological innovation, it becomes possible to identify the policy and practice that each perspective has assigned to managing both the negative and positive issues arising from the ubiquitous dispersion of technological innovation. On the basis of the political economy critique, the paper outlines in its final section a generalised heterodox approach to technological innovation. A framework of analysis is developed that incorporates all the six perspectives within a critical realist structure. This framework outlines a generic approach to technological innovation that incorporates elements from all the six perspectives examined, but with a much broader uncertainty principle to handle the tension between planning strategies and creative unconstrained environments.

Implications from this study of technological innovation, and the generic framework of analysis derived, provide guidelines for further empirical research on innovation as well as significantly different business strategy and public policy actions. Both these approaches provide improved ability to cope with the uncertainty that arises from the dynamics of technological innovation and accompanying capital investment. At the same time these approaches take advantage of the susceptibility of other firms in a dynamic competitive environment in order to innovate and develop competitive strengths.

Luiz Carlos Bresser Pereira (Getulia Vargas Foundation, Brazil), **The New Concept of Capital after Knowledge became the Strategic Factor of Production**
bresserpereira@uol.com.br

In his classical *The New Industrial State* (1967), Galbraith claimed that capital was ceasing to be the strategic factor of production, being gradually replaced by technological knowledge. Today there is little doubt that his prediction was correct. We live in the knowledge society. Technological and organizational knowledge – the capacity of dominating technological progress and of managing modern organizations – is far more strategic than the ownership of capital. The major social consequence of such a change is the rise of the professional middle

class, or of a technobureaucratic class, which, today, shares, with the capitalist class, income, wealth, and political power, in the private as well as in the public organizations. For a while, Marxists resisted strongly to this idea, in so far that was inherent to it a critique to the bureaucratic society built in Soviet Union. Yet, after the collapse of communism, even they acknowledge the relevance of the new middle class.

Everywhere managers and technicians are replacing the bourgeoisie in running productive organizations. Yet, contrarily to the expectations of bureaucratic socialism, this substitution is of the managers, not of the system. This strategic role of top management, coupled with a limited supply of managers and technicians, also explains the concentration of income that is characterizing the capitalist-technobureaucratic economies since mid 1970s. Finally, the formation of a large group of international managers who do not have a definite commitment with a given nation-state, at the same time that business activities go global, explains why an ideology of globalism emerged asserting that we live a borderless society, where national states are increasingly irrelevant.

Sophie Boutillier (Université du Littoral, France), **Entreprises et entrepreneurs. Eléments d'analyse sur le capitalisme contemporain à partir du « Nouvel état industriel »**
boutilli@univ-littoral.fr

Trois idées majeures structurent notre intervention :

1) J. K. Galbraith montre que le capitalisme est dominé par un petit nombre de grandes entreprises. Il souligne le retard des économistes néo-classiques dans ce domaine par rapport aux économistes marxistes. La grille de lecture des économistes néo-classiques centrée sur le modèle de la concurrence pure et parfaite d'une part et sur l'entrepreneur d'autre part interdit toute réflexion où quelques grandes entreprises domineraient les marchés.

2) Les grandes entreprises ne sont plus dirigées par des individus mais par une bureaucratie. La technostructure s'est substituée à l'entrepreneur. J. K. Galbraith écrit dans *Le nouvel état industriel* que ce n'est pas un individu de génie qui a rendu possibles des vols lunaires, mais c'est l'œuvre d'une bureaucratie. L'entrepreneur idéalisé par J. B. Say ou J. Schumpeter (dans *Capitalisme, socialisme et démocratie*) n'est plus.

3) Les points 1 et 2 ont été largement vérifiés par l'histoire économique de ces trente dernières années. La théorie de la gouvernance (même si elle inverse le rapport de force entre managers et actionnaires) s'appuie sur cette idée de bureaucratie et d'organisation collective. Mais, comment expliquer depuis ces vingt dernières années le zèle des économistes à parler de l'entrepreneur ? Celui-ci serait devenu le moteur du capitalisme. Différentes raisons expliquent cette évolution. Parmi les plus importantes, nous pouvons citer : - Le ralentissement de la croissance économique et maintien d'un chômage de masse, - La réduction des dépenses sociales de l'Etat, la privatisation et la déréglementation de l'économie, - L'apparition de nouvelles technologies qui sont autant d'opportunités d'investissement. Les petites entreprises (souvent apparentées aux grandes par le biais de relations financières) expérimentent ces nouveaux domaines.

Nathalie Mudard (Université du Littoral, France), **Le profil de l'entrepreneur dans les écrits de J. K. Galbraith et son actualité**
mudard@univ-littoral.fr

Dans une économie manageriale, où la grande entreprise est la norme, quelle est la place de la petite entreprise et de l'entrepreneur ? L'entrepreneur, personnage mythique, incarne à la fois le fondateur, le propriétaire et le gestionnaire de la petite entreprise. Pour J. K. Galbraith, l'entrepreneur fait figure de ce personnage classique, avant la concentration industrielle.

Au milieu des années 1980, l'entrepreneur est créateur et dirigeant de petite entreprise, et aux côtés des grandes entreprises, est supposé être sources de l'innovation et de la croissance. L'entrepreneur d'aujourd'hui ressemble-t-il au portrait de l'entrepreneur de J. K. Galbraith ? Dans un premier temps nous proposons de décrire les traits du portrait de l'entrepreneur des débuts du capitalisme tel qu'il est décrit par J. K. Galbraith en nous référant au concept du capital social. Dans un second temps, nous nous intéressons au profil et aux fonctions de

L'entrepreneur contemporain. Si l'entrepreneur contemporain peut être un innovateur, son action ne s'inscrit plus dans le même contexte économique et technologique. Ce n'est plus un entrepreneur héroïque, mais un entrepreneur socialisé par les politiques publiques de l'État et les politiques stratégiques des grandes entreprises. De ce fait, il nous semble intéressant dans un deuxième temps de confronter les écrits de J. K. Galbraith (*le nouvel état industriel*) sur l'entrepreneur dans une économie socialisée. L'entrepreneur contemporain se comporte-t-il de la même manière dans un marché organisé par la grande entreprise ?

Ali Smida (IGS, Univ. Paris XIII, France), **Principales tendances lourdes du système industriel contemporain**
alismida@aol.com

Nous examinerons, dans ce travail, trois principales tendances lourdes qui façonnent le système industriel contemporain et participent à sa mutation.

1. Mouvement vers l'immatériel et vers l'amont scientifique ou le *changement substantiel du système industriel* : La frontière entre la science et la recherche fondamentale, d'une part, et leurs applications dans le domaine industriel, d'autre part, s'amenuise si bien que le passage de l'invention à l'innovation devient presque immédiat (Le Duff et Maïsseu, 1988; 1991). Il s'ensuit une tendance lourde de l'ascension irrésistible de l'immatériel, traduisant un changement substantiel du système industriel. 2. Mouvements transversal, combinatoire, de convergence et de regroupement ou *la mutation structurelle du système industriel* : La deuxième tendance lourde porte sur la complexification croissante du système industriel. Elle se concrétise par l'interpénétration des secteurs industriels, des disciplines scientifiques et techniques et entraîne une mutation structurelle du système industriel. Ainsi, le système industriel classique, caractérisé par le cloisonnement des sciences, des technologies et des secteurs et dont le passage de l'amont vers l'aval était linéaire et jalonné d'étapes bien distinctes, est remplacé par un système industriel nouveau où toutes les composantes et tous les niveaux sont en interaction. 3. Une dynamique renforcée du système industriel : La troisième tendance lourde est l'accélération des innovations technologiques qui alimentent la dynamique des tendances précédentes et s'en nourrissent par des effets de retour. 4. Le rôle des acteurs dans les mutations du système industriel : Plusieurs acteurs (entreprise, pouvoirs publics, communauté scientifique, consommateur, marché) participent à la mutation profonde de ce système et le chargent de fortes potentialités d'innovations et de ruptures technologiques. Chaque acteur apporte sa contribution à la métamorphose générale du système et alimente, par les synergies et les antagonismes qu'il développe avec les autres acteurs, les accélérations ou les blocages technologiques.

Session 8 – Innovation et organisation 2 / Innovation and Organization 2
Président / Chair : Blandine Laperche

Stacey Anderson (University of California San Francisco, USA), **Stephen P. Dunn** (Stanford University, USA), **Galbraith and the Management of Specific Demand: Evidence from the Tobacco Industry**
staceya@itsa.ucsf.edu, dunn_stephen@gsb.stanford.edu

The purpose of this paper is to describe and explore how the tobacco industry has tailored cigarette-advertising campaigns and to evaluate the implications for Galbraith's view of consumer manipulation. The outline of the paper is as follows. In the first section we set out Galbraith's theory of the management of specific demand. We note that Galbraith makes an important and oft-ignored distinction between objective and psychological needs.

In the second section we detail the various findings from the expanding research into the tobacco archives. We begin by summarising the research to date, outlining how the tobacco industry has used a range of consumer management techniques in order to ensure a continued demand for its products. The third section then presents some original primary research which examines specifically on how the industry has sought to tailor its cigarette advertising campaigns to the psychological needs of female markets. We present the results of an analysis

of previously secret internal documents from the five largest tobacco companies in the United States, Philip Morris, RJ Reynolds, Brown and Williamson, American Tobacco, and Lorillard. We also document and explore how the internal marketing strategies of these companies manifested itself in the cigarette advertising imagery used in their various brands. This analysis reveals firstly that the tobacco industry has engaged in extensive market research to identify the psychographic markers of various segments of the population, including what psychological needs are most salient for different groups of people. Secondly we note that there has been a trend and evolution away from a product focused message towards a more psychological needs-focused message. Since the late 1970s ad campaigns for brands that women smoke have increasingly attempted to position cigarettes as capable of satisfying psychological needs identified as specific to women. Thirdly we note that tobacco companies, through various advertising campaigns, have sought to target the different psychological needs of women which evolve and are encountered at different stages in women's lives.

The forth section considers the broader ramification for the Galbraithian view of the management of specific demand. We argue that the analysis demonstrates considerable empirical support for the Galbraithian hypothesis. We conclude by noting that the experience of the tobacco industry offers much empirical support for many of the claims that Galbraith made as to the manipulation of the consumer by the large corporation. Moreover it further raises the concern of similar needs targets by other large corporations in the design and markets of similar products including alcohol and pharmaceuticals.

Francis Munier, Zhao Wang (Université de Haute Alsace, France), **La connaissance du consommateur dans le processus d'innovation : une mise en perspective du concept de *filière classique* de J.K. Galbraith**
munier@cournot.u-strasbg.fr

L'objet de l'article est de montrer l'importance de la connaissance du consommateur dans le processus d'adoption et d'utilisation du produit innové. L'innovation de produit suppose un « côté offre » qui crée l'innovation (rôle de l'entreprise) et un « côté demande » qui adopte, utilise cette innovation (rôle du consommateur). Par conséquent, les connaissances concernant l'innovation sont constituées des connaissances pour innover et des connaissances pour adopter/utiliser.

Dans une première partie de notre article, nous passerons en revue des théories sur la connaissance puis montrerons la double nature de la connaissance en analysant la relation respective entre la connaissance et ses deux sujets : le côté offre et le côté demande. La deuxième partie de l'article se concentrera sur les analyses de la connaissance du consommateur après une distinction du *consommateur-individu* et du *consommateur-organisation*, fondée sur les différentes natures et comportements de ces deux formes d'agent. Les analyses de la connaissance du consommateur s'articuleront au travers de deux dimensions de réflexion : le processus de l'acquisition des connaissances par le consommateur et le fonctionnement et le mouvement (transformation et création) des connaissances tout au long du processus de la consommation. Afin de mieux expliquer les phénomènes concernés, dans cette partie, nous proposerons également une nouvelle classification des connaissances du consommateur, surtout centrée sur le consommateur-individu. La dernière partie s'attachera à l'idée du rôle de « porteur de connaissances » du produit d'innovation. Nous développerons la nature des connaissances matérialisées du produit d'innovation technologique puis analyserons comment ces connaissances peuvent être acquises et comment elles fonctionnent dans le processus de l'usage du produit par le consommateur, en postulant que les connaissances cristallisées dans le produit d'innovation technologique deviennent des compétences prolongées chez le consommateur, à travers l'usage du produit.

Bérangère Szostak Tapon (Lyon III – Ecole de management, France), **Quand la créativité d'un designer devient un critère de réussite de la collectivité**

blszostak@tele2.fr

« Les réalisations scientifiques et techniques étant les critères de la collectivité, il est non seulement normal, mais hautement souhaitable, que tout ce qui leur sert de support, (...), bénéficie des fonds publics. Pour des raisons qui vont de soi, les arts [ou les disciplines créatives] ne sauraient avoir la même prétention. (...) La technique et la science sont des nécessités ; l'art est un luxe » dixit J.K. Galbraith (1974.)

Comment la créativité d'un designer est-il devenu un critère de réussite de la collectivité ? La littérature sur la créativité organisationnelle nous apporte des pistes de réflexion. Les auteurs ont proposé différentes définitions de la créativité organisationnelle (Amabile, 1988, 1996, 1999 ; Woodman & Sawyer & Griffin 1993 ; Ford 1996, 2002 ; Drazin & Glynn & Kazanjian 1999.) Notre propos n'est pas ici de les discuter, mais de pointer les éléments pertinents face à notre questionnement. L'organisation est la structure qui réunit des spécialistes, qui pris individuellement sont incomplets et inutiles, en un tout complet et utile (Galbraith 1974.) Cela suppose alors que l'individu peut révéler pleinement sa spécialité aux autres. Ainsi, nous supposons que l'environnement institutionnel et les organisations jouent un rôle majeur dans l'évolution de la croyance, selon laquelle la créativité d'un designer n'est pas un luxe, mais une nécessité sociale et un critère de réussite de la collectivité. Dans un premier temps, nous tenterons de décrire les origines françaises de cette croyance à travers les actions institutionnelles liées au système éducatif et à la politique nationale depuis Pompidou. Nous insisterons sur l'importance de la dimension culturelle et éducative dans la construction de cette conviction, mais aussi sur les limites d'une telle approche. Dans un second temps, nous présenterons des actions d'entrepreneurs ayant considéré la créativité d'un designer comme un critère de réussite dans leur secteur, et les conséquences desdites actions. Dans ce sens, nous expliquerons comment la foi dans la science et la technique a été utilisée pour promouvoir l'univers sensible et créatif du designer.

Joël Marcq (Université du Littoral, France), **D'une logique de poste à une logique compétence : une tentative d'innovation en matière de Gestion des Ressources Humaines**

joel.marcq@libertysurf.fr

La pression des actionnaires, le renouvellement des attentes de la clientèle, les logiques d'action (Louart, 1995) du personnel créent une situation de crise organisationnelle qu'un événement offre l'opportunité de dénouer : la nécessité de renouveler l'accord d'entreprise sur les qualifications et rémunérations. L'accord est renouvelé, non pas sur la base d'une classification à critères classants adoptée par bon nombre d'entreprises, mais sur celle de modules de compétence. Ainsi la pratique de GRH glisse-t-elle d'une logique de poste vers une logique compétence (Zarifian, 1999, 2001) à rapprocher d'un modèle individualisant (Pichault et Nizet, 2000), et l'organisation vers un modèle processuel (Cornet A, 1999).

La conceptualisation fait principalement appel à la de la sociologie de la «traduction» ou de «l'innovation» (Amblard et alii, 1996) pour le traitement de la problématique, à la théorie des organisations et du management (Nizet, Pichault, 1995) pour la compréhension de la situation et de son évolution, et aux nombreux éléments théoriques disponibles pour l'exploration de la logique «compétence».

Jamel Gharbi (Université du Littoral, France), **La quête de sens : une dimension oubliée du management**

labrii@univ-littoral.fr

Notre forme de réflexion sur ce qui allait devenir notre structure mentale puisait son sens dans la spécificité des systèmes : lieux de production et de transmission du savoir. Donc nous sommes éduqués dans des lieux et formés par la vie dans l'idée de la prévision, de la canalisation, de la certitude... étant entendu qu'un système est un schéma que nous

reproduisons et derrière lequel nous nous cachons pour s'adapter à nos situations puisque nous avons peur de l'incertain. Cette vision restreint voire interdit toute idée de transformation et de développement.

Par ailleurs, d'autres considérations aussi fondamentales et aussi peu glorieuses que la précédente devaient peser lourdement dans nos visions : *Les savoirs et les connaissances* s'enrichissent et se diversifient tout en essayant de domestiquer nos contextes avec des propositions de schémas et de modèles normatifs. *La recherche scientifique* est cantonnée dans la spécialisation, une nécessité pour soi-disant « l'excellence », mais coupée du monde qui l'entoure y compris celui des autres champs disciplinaires. *La transmission de savoir*, sous l'emprise de la mode semble se transformer en une mécanique de formation qui est liée au souci de l'environnement tangible, mais laissant de côté le champ de l'essentiel : le champ du sens. Nous allons nous interroger sur la problématique suivante : « comment le manager peut-il devenir porteur de sens en ce centrant plus sur les finalités et moins sur le processus et le contenu des actions de ses collaborateurs » ?

Session 9 – Guerre et paix / War and Peace
Président / Chair : Dimitri Uzunidis

James Kenneth Galbraith (University of Texas, Austin, USA), **The Economics of War and Empire**

galbraith@mail.utexas.edu

If empire and war are neglected topics in modern economics, they seem on examination a rich field, and no doubt one with renewed scholarly potential. The economics of war and empire touches on many of the grand themes of the discipline: the conditions under which there are gains from trade, growth theory, macroeconomic balance, costs and benefits, benefits and risks, and the structure of once for all games, especially where the pay-offs are of an asymmetric kind. And it can lead to an equally challenging analysis of the converse set of problems, having to do with the difficult system-building necessary for stable development, income convergence, and sustainable peace.

A survey of the sometimes-neglected role of war in shaping the education and ideas of the economists, from Adam Smith to the modern age, with special attention to the effects of World War Two, Vietnam and the nuclear stand-off on the economists of our time, especially John Kenneth Galbraith. The paper will conclude with observations on the role of economists in the present age of imperial uncertainty.

Jacques Fontanel (Université de Grenoble II, France), **L'influence de John Kenneth Galbraith sur l'analyse économique contemporaine de la guerre et de la paix**

jacques.fontanel@upmf-grenoble.fr

Selon J.K. Galbraith, le système fondé sur la guerre a démontré son efficacité depuis les débuts de l'histoire ; il a fourni les bases nécessaires au développement de nombreuses civilisations. Dans un système capitaliste, la guerre a des fonctions importantes. D'abord, elle fournit le moyen le plus efficace de réalisation de la stabilité et du contrôle des économies nationales (cette approche a parfois été utilisée par la pensée marxiste). C'est ensuite un instrument de stabilité des gouvernements. La subordination des citoyens à l'Etat et le contrôle des désaccords sociaux et des tendances antisociales sont des facteurs largement dépendants de la sécurité internationale. Enfin, au plan économique, le désarmement suppose la mise en place d'un système de gaspillage indépendant de l'économie normale de l'offre et de la demande (on se rapproche alors des analyses de Baran-Sweezy). Pour Galbraith (1984, *La paix indésirable. Rapport sur l'utilité des guerres*, Calmann-Levy, Paris), les dépenses militaires constituent un volant de sécurité à grande inertie, partiellement destiné au contrôle de la croissance du surplus. L'industrie militaire est un «secteur-clef» de l'industrie nationale ; dans ce cas, le désarmement est susceptible d'engendrer une sévère poussée du chômage et une baisse importante du revenu des travailleurs. Ainsi, Galbraith relie en partie son concept de technostructure à l'importance du secteur militaire dans l'économie américaine. Son analyse est confortée par celle de Raimo

Väyrynen, lequel analyse le rôle du secteur militaire dans le processus d'industrialisation et conclut que le lien entre les secteurs économiques et militaires joue un rôle essentiel pour la puissance économique nationale, puisque la concurrence économique est de plus en plus technologique. La puissance militaire n'est pas essentielle à un pays pour s'assurer une place élevée dans la hiérarchie des nations. Ce sont au contraire les pays qui, les premiers, ont eu une perception nette des enjeux de la "guerre économique" qui sont aujourd'hui les mieux placés dans la concurrence économique internationale.

Pour Galbraith, la guerre et la puissance ont des fonctions importantes, sans potentiel de substitution en situation de paix. Aucun des programmes proposés concernant la reconversion économique nécessitée par le désarmement ne tient suffisamment compte de l'ampleur exceptionnelle des ajustements qu'elle entraînerait. Les propositions en faveur d'une transformation de la production de guerre en projets de travaux publics de bienfaisance expriment plus des vœux pieux qu'une compréhension réaliste des limites du système économique actuel. Les hypothèses de reconversion ne sont pas toujours politiquement acceptables, notamment parce qu'elles ne tiennent pas compte des élections et des intérêts acquis. Dans ces conditions, la paix implique la mise en place de nouvelles institutions, créées pour éviter la destruction de la société et faciliter l'adhésion des citoyens à une autorité politique.

Michel A. Bailly (Université du Littoral, France), **Néolibéralisme et paix indésirable**
michel.bailly@consultant.com

Cet article se propose d'examiner les liens entre un néolibéralisme dominant – paradigme de référence aux Etats-Unis et en Europe en dépit de son invalidation théorique pour certaines de ses affirmations dogmatiques et de son inadéquation au monde réel – et la paix globale, bien public collectif universel. Pour assurer la stabilité de l'ordre néolibéral et leur hégémonie, les Etats-Unis font appel au militarisme comme moyen de régulation économique. Nous nous interrogerons à partir du *rapport sur l'utilité des guerres* rendu public par John Kenneth Galbraith sur la notion de guerre comme facteur de progrès et de cohésion sociale. Néolibéralisme et militarisme prennent la forme d'injonctions contradictoires aux USA (Missile Defense - MD - et paix positive, guerre permanente et paix impossible) et en Europe (ordre juridique et paix positive, absence d'European Missile Defense - EMD - et de transition vers une paix perpétuelle). Face à l'accroissement des désordres mondiaux, le militarisme serait un élément de régulation macroéconomique dans un processus de destruction profitable. Nous tenterons de montrer que le néolibéralisme contemporain s'éloigne trop du libéralisme classique pour ne devenir qu'un courant de pensée radical qui pourrait menacer les libertés individuelles gravées dans le marbre de la déclaration universelle des droits de l'homme.

Claude Serfati, Luc Mampaey (Université de Versailles, France), **Du capitalisme managérial au capitalisme actionnarial : quels changements dans l'industrie d'armement ?**
Claude.Serfati@c3ed.uvsq.fr

La contribution des institutionnalistes à la compréhension des mécanismes de reproduction du système militaro-industriel américain (le 'complexe'), ses modalités d'organisation et sa place dans l'économie et la société américaines au cours des décennies d'après-guerre, est incontournable. Elle a permis de ne pas réduire les dépenses militaires à un rôle fonctionnel de contraintes macroéconomique ou bien la défense à un statut hors-marchand. Dans ce cadre analytique, le 'complexe' formait l'archétype du capitalisme managérial triomphant. Les transformations du capitalisme qui se sont produites depuis deux décennies déterminent la physionomie de la «mondialisation». Elles sont caractérisées par la reconstitution d'un puissant capital financier qui avait été relativement contrôlé dans la période d'après-guerre. Les institutions et organisations financières, en particulier les fonds de pension et fonds mutuels, ont modifié radicalement les stratégies et le mode de gestion (la 'gouvernance') des groupes multinationaux.

La communication analysera comment ces transformations ont affecté l'industrie d'armement. L'alliance de la finance et de l'armement dessine une nouvelle configuration du système militaro-industriel. L'examen portera principalement sur les Etats-Unis, centre névralgique et de la finance et de l'armement. Les mutations du système militaro-industriel américain qui seront analysées doivent être replacées dans le contexte créé par le nouvel environnement géopolitique (disparition de l'URSS et suprématie militaire écrasante des Etats-Unis), la diffusion des innovations technologiques (technologies de l'information et de la communication, biotechnologies) et la crise économique qui a touché depuis dix ans la totalité des régions de la planète, y compris l'Amérique du Nord et l'UE. Les mutations du système militaro-industriel américain permettent un réexamen des analyses institutionnalistes, de leur actualité et de leur apport dans le contexte de transformations majeures du capitalisme à l'échelle mondiale.

Jordi Molas Gallart, Puay Tang (Université of Sussex, UK), **Privatisation and the Management of Intellectual Property Rights: the Case of the British Defence Research Establishments**

J.Molas-Gallart@sussex.ac.uk

Over the last 50 years Government Research Establishments (GREs) have acquired a vital role in the science and technology policies of most industrialised countries. They conduct basic and applied research, technological development and engineering, and provide a very broad range of technical services in support of Government functions. GREs help in the formulation and enforcement of regulations, the procurement of products and services, and the management of government tasks.

From the mid-1980s GREs have increasingly been subjected to commercialisation pressures, culminating in some cases in their privatisation. Yet, the change in the institutional nature of research establishments opens unexpected challenges. Although there is an efficiency argument behind the thrust for the commercialisation and privatisation of public research organisations, this paper uses a case study to argue that the institutional implications of privatisation are complex and often insufficiently understood at the outset of the reform process. We analyse the difficulties that the privatisation of DERA (the main UK defence research establishment) caused in relation to the ownership of data that it had collected from private firms while operating as a Government agency. That was an issue that was hardly considered in the process leading to privatisation but which has generated considerable mistrust between private firms and the newly privatised firm (QinetiQ), which still retains many of its previous advisory and consultancy roles to many defence programmes. The implications for the future development of private-public relationships in the British defence sector are considered.

Vendredi 24 septembre 2004
Friday, September 24, 2004

Session 10 – Etat et politique économique 1 / State and Economic Policy 1
Président / Chair : Jacques Fontanel

Stéphanie Laguérodié (Université Marne La Vallée, France), **Le radicalisme de Galbraith et le programme économique de Kennedy**

laguerod@libertysurf.fr

Pendant la campagne électorale (l'année 1960), Galbraith propose à Kennedy quelques idées force pour ses discours en matière économique. Et il a l'occasion de faire part au futur Président de ses idées pour un programme économique démocrate, en particulier dans le contexte de la récession dans lequel l'économie américaine était entrée cette année. Dans plusieurs de ces débats, Galbraith apporte un point de vue non orthodoxe. Il fut écouté mais aussi parfois désavoué. Ses relations avec les dirigeants Démocrates étaient, comme il le dit lui-même avec humour, « parfois difficiles, parfois déplaisantes ».

Le principal problème de l'économie américaine, sur lequel il fut appelé à donner son opinion lorsque Kennedy arriva au pouvoir, concernait la *récession* dans laquelle celle-ci était tombée depuis plusieurs trimestres. Depuis un an le Produit intérieur brut avait diminué de 1,6% et l'investissement de plus de 7%.

Galbraith s'opposait au puissant Walter Heller (président alors du CEA) partisan de la stimulation de la *dépense privée*, notamment par le biais d'une importante baisse des impôts. Galbraith, par contre, soulignait que la baisse des impôts bénéficierait surtout aux plus riches et penchait plutôt en faveur d'un programme de *dépenses publiques*, en infrastructure et en mesures sociales. Galbraith préconisait également, pour lutter contre la récession, une forte diminution des taux d'intérêt afin d'alléger la charge des dettes privées et d'encourager l'investissement. Et dans le cas où l'inflation serait venue à reprendre, il proposait un « contrôle des prix et des salaires », plutôt qu'une hausse des taux d'intérêt qui pourrait casser la croissance. Galbraith préconisait aussi d'importantes mesures sociales : un programme d'assistance renforcé pour les familles au chômage, des crédits bonifiés pour les municipalités dont les villes connaissent un taux de chômage important et durable, etc.

John Cornwall (Dalhousie University, Halifax, Canada), **Wendy Cornwall** (Mount St. Vincent University, Halifax, Canada), **Power and Institutions in Macro Economic Theory**
jcornwal@dal.ca

John Kenneth Galbraith has been a persistent critic of economists who strive to formulate theories that give power and institutions only a very minor role, or more usually none at all, in influencing economic performance. Embodied in 'neoclassical' and 'neo-Keynesian' theories, the result of their labours has been to render these mainstream economic theories irrelevant to the real world and its problems. We concur with this charge, and go on to argue that it is a charge reaffirmed by recent changes in economic theory. This paper considers macroeconomic theory, focussing on the way that unemployment is explained, because this is at the core of recent influential theoretical work. This work provides an entirely new conception of macro theory, profoundly different from that associated with Keynes' *General Theory* and the extensions culminating in the neoclassical synthesis. By contrasting the core features of the original Keynesian macroeconomics with the new mainstream macroeconomics (hereafter referred to as Keynesian macroeconomics and New Keynesian macroeconomics respectively) we can more easily identify the shortcomings of economic theories that exclude power and institutions as essential determinants of macroeconomic outcomes.

On the basis of our theory of aggregate demand, we argue that the underlying causes of the deterioration in performance in the episode following the Golden Age were pronounced shifts in the distribution of economic and political power and a radical change in certain key institutions, especially those surrounding the labour market. The power shift led to weakening in the demand for full employment levels of aggregate demand, the institutional changes to unwillingness of the authorities to supply full employment levels of aggregate demand. In our program for recovery, a necessary condition is that aggregate demand policies are sufficiently strong to achieve full employment rates of unemployment and output. However given the structural causes of the deterioration of performance, recovery also requires policy induced shifts in the distribution of power and in key institutions. However, the needed shifts are quite different from the changes currently advocated by most economists, central bankers and political leaders.

Philip Arestis (University of Cambridge & Levy Economics Institute, UK), **Reinventing Fiscal Policy**
pa267@cam.ac.uk

Recent developments in macroeconomic policy, both in terms of theory and practice, have elevated monetary policy while fiscal policy has been downgraded. Monetary policy has focused on the setting of interest rates as the key policy instrument, along with the adoption of inflation targets and the use of monetary policy to target inflation. Elsewhere we have critically examined the significance of this shift, which led us to question the effectiveness of monetary

policy. We have also explored the role of fiscal policy, and have argued that fiscal policy should be reinstated. This contribution aims to consider further that particular conclusion. We consider at length fiscal policy within the current ‘new consensus’ theoretical framework. We find the proposition of this thinking, that fiscal policy provides at best limited role, unconvincing. We examine the possibility of crowding out and the Ricardian Equivalence Theorem (RET). A short review of quantitative estimates of fiscal policy multipliers gives credence to our theoretical conclusions. Our overall conclusion is that, under specified conditions, fiscal policy is a powerful tool for macroeconomic policy.

Stanislav Menshikov (Central Mathematical Economics Institute, Russian Academy of Science, Russia), **John Kenneth Galbraith and the Anatomy of Russian Capitalism**
menshikov@globalxs.nl

In our book «Capitalism, Communism, Coexistence (1997) Galbraith and myself assumed that the centrally-planned economy of Russia would slowly transform into a mixed system combining competitive market mechanisms with active state intervention and a well developed social security infrastructure. In reality, the Russian economy today is a form of oligarchic capitalism with a high degree of concentration and monopoly in most basic industries, an underdeveloped banking system, weak government stimulation of the economy and a shrinking social security infrastructure. Such a system tends to rely on excessively high profit margins, hinders technological progress, promotes inflationary pressures, creates high income inequality and mass poverty, prevents the rise of a numerous and stable middle class. The result is an extremely narrow domestic market, excessive dependence on high priced exports of mineral resources, decay and stagnation in the manufacturing and high-tech sectors, a lop-sided and unstable growth of the economy in general. A major reason for these developments is the neoliberal model of market reforms and running the economy that turned out to be perfectly suited to the vested interests of an extremely narrow group of oligarchic capitalists centered on fast self-enrichment. The paper presents a list of reforms needed to improve the situation and based on institutional and evolutionary economic theory.

Session 11 – Etat et politique économique 2 / State and Economic Policy 2
Président / Chair : Sophie Boutillier

Robert Hunter Wade (Development Studies Institute, London School of Economics, UK),
Trends in World Income Inequality, or why the Matthew effect (probably) prevails
R.Wade@lse.ac.uk

There is much dispute about whether world income distribution has become more, or less unequal over the past two decades. Different studies--using different measures, data sources, samples and time periods--yield different answers. One measure--using per capita GDP in PPP dollars, countries weighted by population, and an integral measure (like the Gini)--does show falling inequality. Some analysts have claimed that this is the only measure which has a sound conceptual basis, and therefore that its results--falling inequality--should be accepted as the «true» trend. But the result depends entirely on China. Take out China and even this measure shows rising world inequality. Falling inequality is therefore not a generalized trend in the world economy. Most of the other plausible measures--especially those that measure (i) polarization (top 10% to bottom 10%), (ii) regional average income as a proportion of the North's, or (iii) industrial pay dispersions--show widening inequality during the past two decades or so.

If it is accepted that the dominant trend is towards widening inequality the question is why. This paper summarizes the current state of knowledge about the trends, and then goes on to suggest several elements of an explanation for widening inequality.

Bertrand de Largentaye (Groupement d'Etude et de Recherche Notre Europe, France),
Réflexions à propos de la recherche du plein emploi en Europe
blargentaye@Notre-Europe.asso.fr

L'univers intellectuel dans lequel baigne l'Europe économique depuis trente ans est un univers néo classique. Nous sommes loin des « trente glorieuses », époque marquée par le

dirigisme et le pragmatisme, par le plein emploi et peut-être même par le suremploi, si l'on juge d'après le nombre d'immigrés, et aussi par une certaine désinvolture à l'égard de la monnaie, dont la stabilité interne et externe n'était pas la première préoccupation des dirigeants : l'heure était à la reconstruction et à l'équipement du territoire. Les critères de Maastricht et ceux du pacte de stabilité, les statuts de la Banque Centrale Européenne, sont l'expression d'une conception néo classique des équilibres économiques, une conception où le plein emploi est présumé ou oublié. James Galbraith développe dans une étude récente l'idée que les règles qui gouvernent actuellement l'euro expliquent la faiblesse de la croissance économique dans la zone du même nom. Pour Jacques Delors, l'erreur a consisté à ne pas tenir l'engagement implicite souscrit en choisissant l'appellation union économique et monétaire : si l'Europe s'est bien dotée d'une monnaie commune, elle est loin de disposer de cette politique économique qui aurait dû être son pendant.

Il serait opportun de revenir à la Théorie Générale en se posant quelques questions sur son actualité. L'impasse dans laquelle nous nous trouvons actuellement, davantage de ce côté-ci de l'Atlantique que de l'autre, résulte de la difficulté qu'il y a à concilier deux objectifs de politique économique, plein emploi et stabilité des prix, dans le cadre d'une économie de marché. Un sigle barbare, le NAIRU ou « non accelerating inflation rate of unemployment », a même été créé pour caractériser cette incompatibilité. De fait, on constate que les marchés deviennent nerveux lorsque le taux de chômage descend en dessous de 5-6% et on ne peut que louer le courage d'Alan Greenspan et du Président Clinton qui ont persévéré et ont réussi un moment à le faire passer sous la barre des 4%. De fait, une certaine stabilité des prix est nécessaire au bon fonctionnement d'une économie de marché et elle est certainement une des revendications premières des établissements financiers, et, plus généralement, des créanciers. Keynes vers la fin de sa vie aurait concédé qu'un taux de chômage de 5% était le prix de la liberté, en d'autres termes que la Théorie Générale ne permettait pas d'atteindre l'objectif qu'elle s'était fixée. Ce qui est clair, c'est que dans les situations où le plein emploi est un impératif national, comme c'est le cas lors d'une guerre où un pays doit mobiliser toutes ses ressources parce que sa survie est en jeu, la liberté économique se trouve rapidement mise entre parenthèses. John Kenneth Galbraith en sait quelque chose, lui qui était chargé d'administrer les prix aux Etats-Unis pendant la seconde guerre mondiale. On rappellera en passant que c'est au conflit, et non au New Deal, que les Etats-Unis doivent d'être sortis de la crise.

Pierre Le Masne (Université de Poitiers, France), **Le rôle des services publics pour Galbraith**

Le-Masne.Pierre@wanadoo.fr

Cette communication montre que Galbraith a développé une théorie originale à propos des services publics et compare cette théorie par rapport à celles d'autres économistes. Pour Galbraith les services publics jouent un rôle essentiel dans la régulation du capitalisme et sont utiles au bon fonctionnement de l'économie et de la société. Le message de Galbraith est à l'opposé d'un certain néo-libéralisme, celui de Milton Friedman par exemple. Dans la mesure où ces idées néolibérales sont extrêmement influentes aujourd'hui, il est intéressant de voir si le discours de Galbraith à propos des services publics est encore d'actualité ou s'il a vieilli, s'il peut encore être utile en France ou aux Etats-Unis à ceux qui souhaitent le maintien d'un service public développé.

La communication procède en deux parties : la première partie explique les raisons pour lesquelles Galbraith considère que des services publics développés doivent exister ; la deuxième partie (qui est moins développée dans cette présentation) effectue une comparaison avec d'autres économistes et s'interroge sur l'actualité des points de vue de Galbraith aujourd'hui.

La démarche de Galbraith, malgré certaines limites, reste tout à fait pertinente aujourd'hui lorsqu'elle montre les déséquilibres entre consommation publique et privée, le besoin de services publics auquel conduit la marchandisation croissante de la vie sociale, la nécessité de soutenir la recherche. Dans le combat que le néo-libéralisme mène aujourd'hui contre les approches étendues des services publics, les arguments de Galbraith apportent à l'avance des réponses dès les années 1960. Galbraith a par ailleurs développé dans les années 1990 une autre argumentation contre le néo-libéralisme, notamment dans *La République des Satisfaits* (1995).

Galbraith montre que, progressivement, les plus riches ne veulent plus financer de services publics contre les plus pauvres, et que toute leur argumentation fiscale est en réalité construite pour justifier ce refus.

Victor Pelaez (Universidade Federal do Paraná, Brazil), **Science and Governance in the National Systems of Innovation Approach**

victor@ufpr.br

Since the seventies, the concern of industrialised societies over the environmental impacts of technical progress has played a steadily increasing role in political agendas both at national and international levels. The risks associated with nuclear energy, toxic residues, carbon emissions and, more recently, genetic engineering have contributed towards building a social critic vision of the positivist approach to technical progress. In his book (*The New Industrial State*) Galbraith (1967) makes a critical analysis of an economic system which prioritises and spreads the values of economic growth as an ideology. Through an institutionalist approach, Galbraith highlights the power exerted by a planning system controlled by big industrial corporations and supported by the organised use of capital and technology. The exertion of power would consist of an increasingly intense symbiosis between the corporations' interests and the State device, thereby allowing the socialisation of the risks of capital reproduction. On providing the material basis for capital reproduction, scientific and technological knowledge becomes a fundamental instrument in the strategies of expansion of the technostructure. The (re)production of this knowledge in turn depends on education and research institutions which, according to Galbraith's critical approach, tend to assimilate the preponderant values of the production of goods.

The aim of this article is to discuss the process of technology regulation as a fundamental sub-system analysis in the National System of Innovations approach. The emphasis on the regulatory process of technology intends to recover the evolutionary analysis of technical progress, considered as a satisfactory allocation of resources and also a result of conflicts of interest on the part of different social actors. The article is divided into three sections. The first section recovers the institutionalist analysis of the technostructure proposed by Galbraith emphasising two aspects: the mechanisms of the exertion of power of the technostructure; and the economic importance of the infra-structure of education and research. The second section discusses the limits of the economic analysis proposed by the evolutionary approach of the National Systems of Innovation concerning the regulatory process of technology and the management of the conflict of interests involved. The third section presents the discussion of the democratisation of the science-based policy from an evolutionary view. This means, considering the governance of science as a process of social and political learning capable of transforming the regulation of technology into a participating instance of decisions and not merely into the exertion of technocratic power. In this section the experiences of the European Union in the BSE and Genetically Modified Organisms (GMOs) cases will be analysed side by side with the Brazilian experience of attempts to regulate GMOs.

Philippe Vrain (CNRS, France), **Croissance et environnement : stratégies des firmes multinationales et développement soutenable**

philippe.vrain@mail.enpc.fr

Principaux vecteurs du processus de mondialisation de l'économie, les firmes multinationales ont assuré leur expansion hégémonique en s'appuyant sur le vaste mouvement de dérégulation impulsé depuis un quart de siècle par la pensée néo-libérale. Durant cette période de transformations du capitalisme, l'acuité de la crise environnementale qui affecte dorénavant l'ensemble de la planète est apparue de plus en plus nettement. Des travaux scientifiques de grande ampleur, tels que les deux derniers rapports du Groupement international des experts sur le changement climatique publiés par l'ONU ont mis en évidence les aspects contradictoires de la croissance économique, à la fois créatrice de richesses et facteur de modification des équilibres écologiques, notamment par suite de l'émission de gaz à effet de serre.

Il convient d'instaurer de nouveaux types de régulations dans le domaine de l'environnement. Ces innovations, sources de contraintes supplémentaires dans la sphère socio-économique, sont, pour une large part, incompatibles avec la vision néo-libérale de la prééminence du marché comme solution aux problèmes issus de la croissance. Or les Etats nationaux démocratiques, porteurs de l'intérêt général de leur population, apparaissent de plus en plus désarmés face au pouvoir des firmes multinationales organisées en oligopoles mondiaux. La communication traitera des aspects contradictoires qui affectent les relations entre les stratégies de croissance économiques - publiques ou privées - et les politiques publiques de l'environnement. Elle les analysera en mettant notamment l'accent sur les rapports conflictuels qu'entretiennent, dans le cadre du capitalisme néo-libéral, les institutions internationales, les états, les firmes multinationales et les marchés financiers.

Session 12 – Développement / Development
Président / Chair : Bernadette Madeuf

Dimitri Uzunidis (Université du Littoral, France), **Organisation mondiale et les pays en développement. Traits actuels du cadre légal mondial d'accumulation**
uzunidis@univ-littoral.fr

Selon l'hypothèse de (entre autres) J. K. Galbraith, de l'inégale puissance économique des acteurs, le cadre légal mondial d'accumulation est dessiné par les Etats les plus puissants. La conséquence première pour les pays en développement est la remise en cause de leurs propres mécanismes d'organisation des marchés et des rapports socio-économiques pour les rendre compatibles avec les règles internationales. La législation nationale n'étant plus qu'un cadre d'application des lois supranationales, une grande partie de l'économie nationale échappe de plus en plus au contrôle des gouvernements qui, dans des conditions normales (ce qui est de moins en moins possible), sont démocratiquement formés pour apporter des réponses aux questions bien nationales.

Dans cette contribution, en suivant une certaine trame décelée dans la pensée de J. K. Galbraith, nous discuterons de l'évolution du cadre réglementaire appliqué aux acteurs à vocation mondiale pour discuter des conséquences de l'introduction des règles supranationales dans les économies en développement. Puis, nous imaginerons avec Galbraith une autre organisation mondiale, fondée sur les enseignements de Keynes et appréhendée à travers la grille de lecture établie par F. Perroux, en faveur des pays en développement. Dans quelles conditions les actions du FMI, de la Banque Mondiale ou de l'OMC pourraient-elles être orientées vers un transfert de ressources au profit des pays en développement ? Ces conditions, jugées nécessaires, sont-elles suffisantes pour favoriser l'intégration de ces économies dans une nouvelle organisation mondiale ? Quel serait alors le sens d'une telle nouvelle organisation ?

Kunibert Raffer (University of Vienna, Austria), **The Third World's Debt Problem**
Kunibert.Raffer@univie.ac.at

In his book *The Nature of Mass Poverty* John K. Galbraith discussed the debt problem well before the official «start» of the sovereign debt crisis in 1982. He described the demands of developing countries for debt relief as well as for a new institutional framework to deal with debt issues with a great deal of sympathy. He specifically emphasised a stronger focus on institutional reforms, such as having a say in debt rescheduling operations and an international commission on debts.

Galbraith concluded that - irrespective of the reasons for the debt burden - a solution was necessary. Observing that institutional reforms would be particularly difficult to accept for developed countries, he predicted that compromise in such institutional arrangements should not be expected in the near future. Unfortunately for the Third World, he is still right, although some movement could be observed with regard to the issue of sovereign debts. This paper presents a model how developing countries could become involved in the solution of the debt problem which stifles development and has produced catastrophes in many developing countries.

The necessity of reform of debt renegotiations in a way J.K. Galbraith might be likely to approve remains. None of the models changes the situation he already described in the 1970s. All models are based on total control and domination by creditors. Unlike in all other cases of insolvency, developing countries are denied any debtor protection and debtor rights. The IMF's SDRM is a case in point. Characterised by strong institutional self-interest it would firmly and officially install the IMF as the overlord of sovereign debt relief. Its statutory approach would protect the IMF from financial consequences by legally exempting multilateral claims. Its complicated nature could well prove a major hindrance for solutions as well as a major employment programme for the IMF. The paper plans to present a fair and efficient alternative, hopefully reflecting Galbraith's views of how international relations should be organised. After briefly discussing the evolution of the debt problem since the 1950s, it will show why debt management has not worked. It will shortly present the proposals on the table at the moment, then advocating the internationalisation of the basic elements of US municipal insolvency.

George Liodakis (Technical University of Crete, Greece), **The Global Restructuring of Capitalism, New Technologies and Intellectual Property**
liod@science.tuc.gr

In the first, introductory section of the paper proposed, I intent to refer to the varying methodological approaches and critiques of modern capitalism. This brief reference will include a theoretical and political assessment of some aspects of J.K. Galbraith's contribution to Political Economy. In the second section, I will more specifically deal with the current restructuring of capitalism, the dominant trend of capitalist globalisation, and the evolving relationship between capital and the state (national or supra national). The role of new technologies (information and communication technology, biotechnology, etc) is more specifically analysed in a third section, given that they are an important constituent part of the process of economic and social restructuring mentioned above. So, this will be the subject of a fourth section of the paper, where an attempt will be made to trace out the implications of two conflicting perspectives related, either to a private control and appropriation of science and technology or to an open access development of science and technology, resulting in the production of common goods. A further attempt will be made to draw some conclusions regarding the implications of these perspectives for economic development as well as for the development of science and technology themselves. In the final, fifth section, I will examine the relevant class struggles and political perspectives in the global context. Again, an attempt will be made to draw some conclusions regarding the prospects and implications, either of a restructuring and further development of capitalism, or of an alternative perspective which could be put forward by a revolutionary transformation of capitalism and its supersession in a socialist-communist direction.

Rémy Volpi (Université du Littoral, France), **L'attitude, clef de voûte du développement économique**
volpi_riazan@yahoo.com

Pour expliquer le blocage du processus de développement, Galbraith met en avant le concept de *l'accommodation* : la pauvreté est un état d'équilibre qui tend inexorablement à se perpétuer car elle engendre chez ceux qui y sont enfermés l'attitude d'ajustement à l'inévitable. Cette attitude est l'une des constantes les plus profondes du comportement humain, à savoir le refus de lutter contre l'impossible, la tendance à préférer la résignation à l'espérance frustrée. S'il se produit une amélioration temporaire, les forces de rappel de l'accommodation jouent dans le sens d'un retour à l'équilibre antérieur. L'accommodation, qui permet de tirer le meilleur parti d'une situation sans espoir, est une solution parfaitement rationnelle. D'où la difficulté à la contrer.

Mais, observe Galbraith, même dans le pays le plus pauvre, l'accommodation n'est pas totale. Il y a toujours une minorité qui cherche à s'en affranchir. Lorsque les possibilités d'affranchissement s'accroissent, l'accommodation se fait moins prégnante. Graduellement,

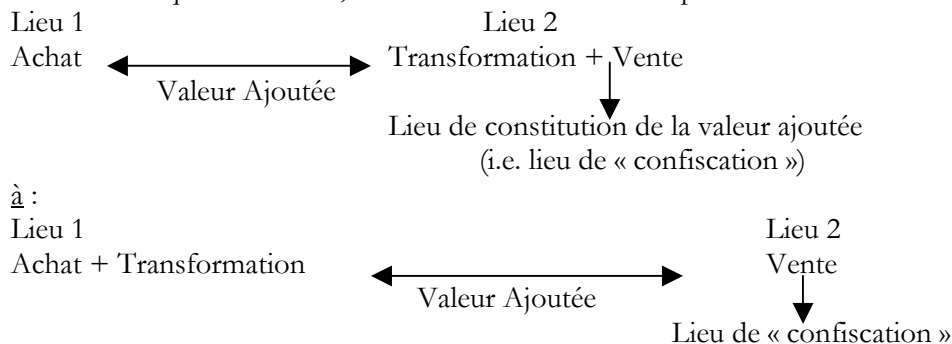
L'équilibre de la pauvreté fait place à la dynamique du progrès. C'est le chemin suivi historiquement par le Japon et, plus récemment par les dragons d'Asie, mais aussi par l'Irlande et la Chine. C'est sur ces minorités qu'il importe de concentrer les ressources pour susciter un effet d'entraînement qui fasse craquer l'équilibre de la misère. Rompre avec l'accommodation passe classiquement par l'exode de cette minorité, qui peut se combiner à l'émergence du cercle vertueux du développement dans le pays d'origine, quand l'accumulation se substitue à l'accommodation. Dans un contexte mondialisé, c'est l'occurrence de synergies entre cultures à attitude ouverte au changement, assorties à l'instauration d'un climat de confiance, qui rend possible la sortie du sous-développement.

Yves Enrègle (Groupe IGS, France), **Confiscation de la valeur ajoutée : hasard et nécessité** »

yenregle@groupe-igs.asso.fr

Tout progrès passe par la création de richesse, c'est-à-dire par constitution de valeur ajoutée. Cette richesse créée profite au « segment » du système économique correspondant au lieu où cette valeur ajoutée a été constituée. L'analyse de la « valeur ajoutée » se fait au travers de l'examen des trois temps de sa constitution : Achat, transformation, vente. Constatons que la dynamique économique « nécessaire » (au sens contraignant, contingent, du mot nécessité) est une maximisation de cette valeur ajoutée.

On constate qu'en un siècle, la dissociation des lieux est passée de :



Il en résulte une augmentation de cette valeur ajoutée, l'acte de transformation étant d'un coût inférieur dans le lieu 1 à ce qu'il serait dans le lieu 2. Le déséquilibre économique entre lieu 1 et lieu 2 s'accroît donc de façon contingente, l'écart entre pays « en voie de développement » et pays « développés » ne peut donc que s'accroître. Les conséquences (à l'évidence néfastes) sur l'emploi dans les pays développés peuvent-elles être un facteur de régulation ? Faute de quoi, cette dynamique se traduira par une mondialisation des échanges de plus en plus déséquilibrée, conduisant à des catastrophes tant sociales qu'écologiques, face auxquelles l'expression « développement durable » ne sera qu'un leurre criminel.

Luncheon conference

Paul Davidson (University of Tennessee, USA), **J.K. Galbraith and the Post Keynesian Economists**

pdavidso@utk.edu

The author will recall specific personal anecdotes and relations showing that importance of Galbraith's support for Post Keynesianism for encouraging the development of a separate Post Keynesian school of economics.