Recherches

L'économie des conventions

méthodes et résultats

Tome I Débats

Sous la direction de

FRANÇOIS EYMARD-DUVERNAY

La Découverte

Collection « Recherches »

La collection « Recherches » à La Découverte
Un nouvel espace pour les sciences humaines et sociales

Depuis le début des années 1980, on a assisté à un redéploiement considérable de la recherche en sciences humaines et sociales : la remise en cause des grands systèmes théoriques qui dominaient jusqu'alors a conduit à un éclatement des recherches en de multiples champs disciplinaires indépendants, mais elle a aussi permis d'ouvrir de nouveaux chantiers théoriques. Aujourd'hui, ces travaux commencent à porter leurs fruits : des paradigmes novateurs s'élaborent, des liens inédits sont établis entre les disciplines, des débats passionnants se font jour.

Mais ce renouvellement en profondeur reste encore dans une large mesure peu visible, car il emprunte des voies dont la production éditoriale traditionnelle rend difficilement compte. L'ambition de la collection « Recherches » est précisément d'accueillir les résultats de cette « recherche de pointe » en sciences humaines et sociales : grâce à une sélection éditoriale rigoureuse (qui s'appuie notamment sur l'expérience acquise par les directeurs de collection de La Découverte), elle publie des ouvrages de toutes disciplines, en privilégiant les travaux trans- et multidisciplinaires. Il s'agit principalement de livres collectifs résultant de programmes à long terme, car cette approche est incontestablement la mieux à même de rendre compte de la recherche vivante. Mais on y trouve aussi des ouvrages d'auteurs (thèses remaniées, essais théoriques, traductions), pour se faire l'écho de certains travaux singuliers.

L'éditeur

SOUS LA DIRECTION DE
François Eymard-Duvernay

L'économie des conventions, méthodes et résultats

Tome 1 : Débats

La Découverte
2006

L'élaboration de cet ouvrage a bénéficié de l'appui d'un comité de rédaction, d'un comité scientifique et d'une secrétaire de rédaction.

Comité de rédaction : Philippe Batifoulier, Christian Bessy, Olivier Favereau, Guillemette de Larquier, Emmanuelle Marchal, André Orléan, Nicolas Postel, Antoine Rebérioux, Robert Salais, Laurent Thévenot.

Comité scientifique : Éric Brousseau, Alain Caillé, Michel Callon, Ève Chiapello, Alain Desrosières, Maryse Gadreau, Jean-François Germe, Michel Hollard, Antoine Jeammaud, Pierre Livet, Helena Lopes, Jean De Munck, Louis Quéré, Günter Schmid, Michael Storper, François Vatin, Bruno Ventelou.

Secrétariat de rédaction : Isabelle Bilon-Hoefkens.

Cette publication, et le colloque de décembre 2003 à la Grande Arche de La Défense dont elle est issue, ont bénéficié du concours financier de l'UMR CNRS FORUM (université Paris-X), de la fédération de recherche CNRS Capitalisme(s) et démocratie(s) (université Paris-X), du CNRS, de la fondation Saint-Gobain et du Conseil général des Hauts-de-Seine.

Le logo qui figure sur la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir du livre, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992 interdit en effet expressément, sous peine des sanctions pénales réprimant la contrefaçon, la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc qu'en application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute photocopie à usage collectif, intégrale ou partielle, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans l'autorisation de l'éditeur.

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 *bis*, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel ***À la Découverte***.

Vous pouvez également retrouver l'ensemble de notre catalogue et nous contacter sur notre site **www.editionsladecouverte.fr**.

© Éditions La Découverte, Paris, 2006.
ISBN : 2-7071-4487-4

Sommaire

Introduction
François Eymard-Duvernay 11

I

DÉBAT GÉNÉRAL ENTRE PROGRAMMES
DE RECHERCHE INSTITUTIONNALISTES

1 Valeurs, coordination et rationalité :
trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions
François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot 23

2 L'économie des conventions 15 ans après.
Un point de vue à partir de la théorie de la régulation
Robert Boyer 45

3 Peut-on se passer des conventions ?
Claude Ménard 67

4 Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions
Richard Swedberg 77

5 Remarques sur l'économie des conventions
Alain Caillé 93

6 Les « marchés transitionnels du travail » :
à quel paradigme appartiennent-ils ?
Jérôme Gautié et Bernard Gazier 103

7 Stabilité et flexibilité dans l'économie :
le comportement économique entre rationalité et interprétation
Michael J. Piore 117

II

INDIVIDUALISME/HOLISME

8 Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ?
Nicolas Postel et Richard Sobel 131

9 Action et interprétation, bases d'un rapprochement entre hétérodoxies ?
Pascal Ughetto 151

10 La place de l'intersujbectif et du commun dans l'approche de l'économie des conventions
Christian Bessy 165

III

APPROCHES INTERDISCIPLINAIRES DE LA RATIONALITÉ

11 L'identité sociale de l'*homo conventionalis*
Franck Bessis, Camille Chaserant, Olivier Favereau et Olivier Thévenon 181

12 Herbert Simon et l'économie des conventions
Rouslan Koumakhov 197

13 Une économie de l'interprétation des règles : Piore et l'économie des conventions
Olivier Biencourt 211

IV

DROIT ET ÉCONOMIE

14 Les conventions du marché du travail et l'évolution du droit
Simon Deakin 231

15 Vers un nouveau paradigme du droit
Jean De Munck 249

V

APPROCHES INTERDISCIPLINAIRES DE LA RÉGULATION

16 Esquisse d'une analyse des régulations à laquelle pourrait contribuer l'économie des conventions
Olivier Thévenon 265

17 Conventions professionnelles et régimes de responsabilité
Gilles Allaire 279

VI

LES CONVENTIONS DE MESURE

18 La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la *positive accounting theory*
Ève Chiapello et Alain Desrosières 297

19 Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale. Anciennes et nouvelles controverses
Jean Gadrey 311

Les auteurs 325

Introduction

François Eymard-Duvernay[1]

L'introduction au numéro de la *Revue économique* de mars 1989, « L'économie des conventions », présentait deux critiques majeures à la théorie néoclassique :

– celle-ci est fondée sur le postulat d'une autonomie complète de l'individu, exprimée dans le langage cognitif par l'hypothèse de rationalité substantielle, et dans le langage éthique ou politique par la figure du contrat entre individus libres et égaux. À l'encontre de ce programme de recherche, l'économie des conventions (EC) met l'accent sur la nécessité d'un cadre commun pour soutenir l'accord entre les individus, d'une convention constitutive ou, dans un langage plus cognitif, d'un paradigme, d'un sens commun, modèle cognitif, etc. ;

– à l'encontre de la tentative d'extension du marché à l'ensemble des relations sociales portée par la théorie moderne des contrats, l'EC introduit une pluralité de formes de coordination, en prenant appui sur les modes de coordination plus particulièrement travaillés par les autres sciences sociales, sans les faire rentrer à peu de frais dans le modèle de marché, sans non plus se contenter de l'hypothèse symétrique d'encastrement.

Quinze ans après, cette orientation générale demeure plus que jamais valable. Certes les objets travaillés par l'EC, en particulier les institutions, sont au cœur du nouveau programme néoclassique. Certes la théorie des jeux a mis en lumière avec beaucoup de talent les incertitudes de la coordination. Certes la « boîte à outils » de la théorie des contrats est d'une grande flexibilité, permettant de rendre compte des formes de relation les plus diverses, y compris celles qui sont *a priori* contradictoires avec le paradigme du marché. Mais les critiques portées en 1989 n'en prennent que plus de relief. Sous les apparences d'une rigueur formelle donnée par l'usage systématisé des mathématiques, ces approches sont très peu rigou-

1. Je remercie Olivier Favereau et Laurent Thévenot pour les remarques et suggestions qu'ils ont faites à une première version de ce texte.

reuses. Elles continuent de fonder leurs constructions sur une axiomatique de la rationalité pertinente dans l'approche classique du marché, mais qui est irréaliste dans les nouvelles approches, et qui a été largement infirmée par l'observation. Elles ne tirent pas toutes les conclusions des apories mises en lumière par la théorie des jeux. Elles reformulent abusivement dans le langage unique du marché étendu aux contrats des relations dont l'observation montre qu'elles relèvent d'autres grammaires. Au lieu de se rapprocher des autres sciences sociales, l'économie dominante tente plus que jamais de s'inscrire dans les sciences dites « dures », cherchant une prise directe sur la nature, court-circuitant ainsi toute forme de lien social autre que l'équilibre.

Le paysage académique a, au cours de cette période, sensiblement évolué. Affaiblissement d'une discipline qui ne peut plus être autonome ou stratégie d'entrisme dans la gestion et les sciences sociales ? Les puissants départements d'économie des années 1960 ne sont plus : en Europe comme aux États-Unis, une majorité d'enseignants d'économie appartient à des départements dont la discipline principale est autre, gestion, science politique, sciences sociales. Cette évolution devrait conduire à une ouverture sur les autres disciplines, ce qui est loin d'être le cas. La coexistence renforcée avec la gestion induit certaines évolutions, elle a sans doute contribué à la dynamique de la théorie des contrats. Mais l'économie continue pour l'essentiel à miser sur son autonomie intellectuelle, sans véritable coopération avec la gestion. Par ailleurs, les économistes devraient de plus en plus être amenés à établir des liens avec les autres sciences sociales, histoire, sociologie, science politique et droit. Cette évolution académique donne toute son importance à une démarche mieux articulée aux sciences sociales, l'objectif étant de réintégrer l'économie à ce domaine plus large.

Le développement de notre programme de recherche au cours des quinze dernières années s'inscrit dans ce contexte général. Mentionnons quatre publications à vocation synthétique qui ont jalonné ce parcours[2] : *Analyse économique des conventions* (sous la direction d'A. Orléan, PUF, Paris, 1994, réédité en 2004), *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique* (sous la direction de R. Salais, E. Chatel et D. Rivaud-Danset, Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales, Paris, 1998), *Théorie des conventions* (sous la direction de P. Batifoulier, Economica, Paris, 2001), *Conventions and Structures in Economic Organization* (sous la direction d'O. Favereau et E. Lazega, Edwar Elgar, Cheltenham, 2002). La présente publication, en deux tomes, qui fait suite à un colloque tenu à la Grande Arche de La Défense en décembre 2003, prend le relais.

L'article de synthèse qui ouvre ce premier tome tente un bilan. Nous avons demandé à des collègues chercheurs développant des programmes institutionnalistes voisins de le discuter et nous les remercions vivement d'avoir accepté ce débat. Tant que la composante critique de notre programme par rapport à la théo-

2. On trouvera sur le site de Capitalismes et Démocraties (www.capitalisme-democratie.org) un ensemble de références du programme « conventions », ainsi qu'un échantillon de textes en ligne.

rie néoclassique apparaissait au premier plan, comme c'était le cas pour la synthèse de 1989, il y avait un consensus facile entre courants institutionalistes. À partir du moment où l'essentiel des efforts porte sur la reconstruction, comme c'est le cas ici, le débat entre différents courants de recherche devient, comme il est normal, plus intense. Nous tentons dans la suite de cette introduction une brève réponse à trois thèmes majeurs du débat : l'ambition interdisciplinaire de notre programme de recherche, sa dimension morale et la nature de la dynamique qu'il comporte.

Après ce débat général, les articles de ce premier tome approfondissent, essentiellement au plan théorique, différents blocs du programme : le débat récurrent entre individualisme et holisme ; le renouvellement de l'analyse du comportement rationnel ; les liens entre économie et droit, en débat avec le courant dominant de la *law and economics* ; les approches de la régulation sociale ; le rôle des conventions comptables de mesure dans la coordination des acteurs, aux plans micro- et macroéconomique. Ces différents articles prospectent ainsi les points du programme qui font l'objet des investigations théoriques les plus récentes, soit la partie « chaude » du programme, alors que les synthèses ont tendance à se restreindre aux développements stabilisés.

Par rapport à la synthèse de 1989, une nouveauté importante est de faire mieux voir ici l'ensemble des domaines empiriques prospectés par le programme, pour montrer qu'il ne se cantonne pas à une critique épistémologique de la théorie néoclassique et qu'il est susceptible de former une description générale de nos économies. Ces travaux composent le second tome de la publication. Il serait trop simple néanmoins de considérer que le premier tome trace le programme théorique, alors que le second développe les applications empiriques, suivant une conception erronée de l'articulation entre théorie et empirie. La discussion théorique se poursuit en fait systématiquement dans le second tome (y compris avec des auteurs qui peuvent être critiques par rapport à l'approche conventionnaliste), mais étroitement articulée à des données empiriques, ce qui ne fait qu'accroître son intérêt. Il apparaît encore plus nettement, à l'issue de la publication de ces deux tomes, que notre programme de recherche ne peut être réduit à quelques propositions sur lesquelles s'aligneraient impeccablement un ensemble d'énoncés et de données, ni non plus à une vaste architecture parfaitement intégrée. Pour autant, les différents articles de ces deux tomes dessinent bien un cadre commun et l'ouverture maintenue du débat est un signe de vitalité.

UN PROGRAMME INTERDISCIPLINAIRE EXCESSIVEMENT AMBITIEUX ?

Plusieurs des discutants relèvent, avec une certaine ironie, que l'ambition de réunification des sciences sociales qui serait affichée par le texte « Valeurs, coordination et rationalité » est excessive. Il y a eu un malentendu sur le sous-titre initialement donné à ce texte lorsqu'il fut présenté au colloque de

décembre 2003 : « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques ». La réunification *dans* les sciences sociales n'est pas la réunification *des* sciences sociales : l'objectif est autrement plus modeste, et surtout autrement plus précis. À travers le programme EC, il s'agit de réunifier les trois approches systématiquement découplées dans la tradition néoclassique en économie : celles des valeurs, de la coordination et de la rationalité — et qui peut croire que la réimbrication de ces trois approches peut s'opérer à l'intérieur de la seule discipline économique, sans aucun emprunt aux autres sciences sociales ? Voilà pourquoi l'interdisciplinarité constitue depuis l'origine un fondement de notre programme. Le texte de R. Swedberg illustre excellemment le type de démarche que nous souhaitons développer, par une discussion approfondie, depuis la tradition sociologique, des notions de rationalité, coordination et évaluation. Il montre bien, par exemple, que la notion de coordination permet d'interroger celle, plus usitée en sociologie, de norme, sans rabattre les normes sur le choix rationnel intéressé. Le programme EC constitue ainsi un point de passage important entre les disciplines, très informé de l'économie *mainstream,* et capable d'intégrer les notions de la sociologie. Il ne suffit pas d'introduire à peu de frais des notions issues des autres sciences sociales (comme celle de ressource spécifique par exemple) dans le cadre général du marché, par une sorte de contrebande. Il faut mettre en place des blocs de théorie intégrant les deux disciplines, ce qui induit des réaménagements profonds de chacune.

Cette démarche suppose ainsi de revoir en profondeur les notions de rationalité et d'équilibre. L'hypothèse de rationalité limitée ne suffit pas : plus exactement, on doit en tirer toutes les conséquences analytiques, qui vont bien au-delà de la zone explorée par Herbert Simon. C'est le cas des théories de la cognition distribuée, pour lesquelles la connaissance est formée dans (et par) un environnement d'objets et de liens sociaux. C'est le cas aussi de travaux en psychologie expérimentale et en psychologie sociale, complétés par certains secteurs de la philosophie, qui valorisent les compétences proprement interprétatives des individus, à côté (parfois à la place) de leurs compétences purement calculatoires. Ces nouvelles approches de la cognition humaine ouvrent à une pluralité de formes de rationalité (et à l'historicité de ces formes). On peut ainsi rejoindre la critique de la sociologie économique adressée à l'approche économique du comportement rationnel : l'*homo œconomicus* n'est formé et équipé que pour et par le marché — un marché de surcroît excessivement stylisé. La notion d'équilibre ou plutôt de coordination doit également être refondée. Les acteurs étant, dans le paradigme néoclassique, dotés d'un programme d'action préalable à toute coordination, le social est réduit à sa plus simple expression : un point d'équilibre entre ces différentes stratégies. Pour le programme institutionnaliste que nous suivons, les finalités et connaissances des individus sont ancrées dans les institutions, par le langage en particulier, mais les individus ont une capacité réflexive, c'est-à-dire une aptitude à critiquer les institutions et à les réaménager, avec comme horizon, une possible reconnaissance de légitimité. La coordination ne concerne plus seu-

lement les comportements, mais aussi les jugements sur les comportements. L'« équilibre », si ce terme doit être conservé, a désormais une composante sémantique — il ne relève plus uniquement d'une syntaxe des quantités. Il pourrait correspondre à une situation de reproduction de la vitalité et de la légitimité des institutions.

Le courant de l'économie des conventions porte ainsi une critique plus radicale du programme néoclassique que le courant de l'économie des coûts de transaction et prend plus profondément appui sur les autres sciences sociales pour sa reconstruction. Cette différence de positionnement explique bien des désaccords exprimés par C. Ménard. Soit l'exemple des ressources spécifiques, concept central pour l'économie des coûts de transaction. L'attention à ce genre de transactions, dans lesquelles les relations prennent un caractère interpersonnel, trouve son origine dans d'autres disciplines. Son importation à peu de frais dans le paradigme du marché en réduit fortement la portée : sont spécifiques les ressources qui circulent mal sur le marché. Le cadre marchand reste l'appui conceptuel majeur pour définir le non marchand, en négatif. Il en résulte des limites importantes pour l'approche pluraliste de la coordination. Il ne peut y avoir qu'un seul pôle non marchand, donc deux formes de coordination polaires (la hiérarchie et le marché), les autres (réseau, etc.) étant construites par hybridation de ces deux formes. De même, la justification de la hiérarchie par rapport au contrat est faite de façon très économe, par l'hypothèse de rationalité limitée. Et la notion de « coût de transaction » permet de rester dans un registre marchand. On pourra certes louer l'économie de ces amendements à la théorie néoclassique. Mais ils nous semblent insuffisants pour construire un véritable paradigme pluraliste. Finalement ce programme de recherche est de plus en plus rabattu par les théoriciens actuels sur l'approche contractualiste, ce qui réduit considérablement son originalité. Faire émerger des arènes de coordination alternatives au marché suppose de déployer de façon positive les caractéristiques de ces formes de coordination, par un appui sur les autres disciplines des sciences sociales.

La discussion avec le courant des marchés transitionnels du travail (J. Gautié, B. Gazier) est de nature différente. La critique de l'individualisme, et plus particulièrement des versions actuelles qui dotent l'individu de « capitaux », rejoint la position institutionnaliste, avec de nombreux points communs entre nos programmes. La discussion porte sur la forme des institutions. Les « transitionnalistes » estiment que la construction de l'EC, et en particulier l'architecture des cités, est trop globalisante. Ils lui opposent une approche systémique (évoquée plus qu'analytiquement développée, en tout cas dans ce texte) qui permettrait, si nous comprenons bien, de rendre compte de coordinations plus horizontales et moins contraintes par des justifications générales. Comme conséquence, le marché comme cadre général de la coordination est conservé, mais en le dotant d'une grande plasticité, et en considérant, à rebours des approches néoclassiques, qu'il doit être équipé pour donner des capacités d'action aux individus. Cette approche rend insuffisamment compte, selon nous, des discontinuités dans les modes

d'évaluation qui caractérisent l'espace économique, ce qui conduit à rabattre sur le marché, même équipé, des formes de coordination non marchandes. Là encore, nous plaidons pour une interdisciplinarité plus profonde.

Comment organiser cette interdisciplinarité ? A. Caillé, dans sa discussion, se refuse à entrer dans une controverse pointue avec l'EC ou avec d'autres programmes institutionnalistes, afin d'avancer sur la question qu'il juge plus cruciale dans la période actuelle : comment, par des alliances approfondies entre des programmes de recherche qui ont des trajectoires spécifiques, renouer avec des traditions de pensée qui visaient, telles la sociologie de Durkheim ou Weber, ou telle l'économie de Shumpeter, l'« élucidation des fondements théoriques d'une science sociale générale ». Un objectif à court terme moins ambitieux serait en tout cas de donner plus de visibilité aux rapprochements actuels entre une économie morale et politique et une sociologie générale. Telle est bien en effet l'ambition du programme de recherche sur l'économie des conventions. Et A. Caillé a raison de souligner que les économistes ne peuvent y parvenir seuls, parce qu'il leur manque une connaissance suffisamment profonde de la tradition sociologique.

UNE DÉRIVE MORALISTE ?

Plusieurs discutants s'interrogent sur les notions de bien commun, de valeur, de justice développées par l'EC. Les sciences sociales modernes sont émancipées des métaphysiques et ont pour objectif d'analyser des lois positives, s'approchant autant qu'il est possible des sciences de la nature. L'hypothèse de comportement rationnel semble ainsi le socle indépassable de la science économique, et plus largement des sciences sociales. Par-delà tous les discours moralisants qu'ils font proliférer, les acteurs d'entreprise, nous dit-on, ne cherchent en fin de compte que la maximisation de leur profit. C'est donc pure illusion et mystification que de prendre au sérieux leurs prétentions à servir le bien commun, notion sans fondement.

Ce débat a particulièrement cours avec la théorie de la régulation. La discussion de R. Boyer lui fait écho. Il n'est pas possible ici de traiter cette question avec toute l'ampleur qu'elle mériterait. Nous indiquons simplement quelques pistes de réponse.

La dimension morale n'est bien entendu, faut-il le rappeler, aucunement absente de la tradition de la théorie économique. Au plan microéconomique, le comportement rationnel est fondé sur une conception du bien, formalisée par la fonction d'utilité. Au plan de la société, l'économie du bien-être développe une conception de la justice. La macroéconomie keynésienne est elle-même imprégnée de normativité lorsqu'elle évalue le bon fonctionnement d'une économie à l'aune de la croissance ou du chômage. L'économie moderne tente néanmoins de donner une place aussi réduite que possible à cette question des finalités individuelles et collectives, pour se concentrer sur les moyens les plus rationnels de les

atteindre, clivant les valeurs de la rationalité et de la coordination. Les goûts sont ainsi considérés comme stables et exogènes : *de gustibus non est disputandum !* L'économie normative est, comme le montre parfaitement Amartya Sen, un compartiment à part de l'économie, sans rétroaction sur l'économie positive, ce qui conduit l'économiste à ignorer la normativité du marché.

L'objectif de l'EC est, comme l'indique la synthèse publiée dans le présent ouvrage, de réintégrer dans le corps de l'analyse la question des valeurs. Elles ne sont pas supposées tomber du ciel de la métaphysique, ni émerger souverainement de l'individu, mais faire l'objet d'une construction en vue de la coordination des actions. Une hypothèse suffisante pour introduire cette approche est que les individus se préoccupent de la coordination avec autrui. Toute autre démarche revient à supposer soit que les institutions sont déjà là ; soit que la coordination peut se faire spontanément, sans aucun effort raisonné de construction d'accords. Pour notre part, nous intégrons à l'analyse positive de la coordination les opérations consistant pour les acteurs à se mettre d'accord sur des règles du jeu, ce qui suppose effectivement qu'il y ait un jeu commun. Et nous insistons sur les difficultés de cet accord, du fait de l'incertitude radicale dans laquelle sont les agents, tant que les institutions ne sont pas stabilisées. On ne peut nier que ces opérations soient le pain quotidien des acteurs économiques, dans les organisations comme sur les marchés.

Elles peuvent néanmoins être réduites, soit à l'équilibre entre comportements rationnels, c'est l'objet de la théorie néoclassique des institutions, soit à la composition de rapports de force. Nous ne revenons pas ici sur les multiples développements qui montrent, en particulier dans la théorie des jeux, que la coordination, même la plus intéressée ou la plus matérialiste, n'émerge pas spontanément des interactions entre comportements individuels, relevant de la rationalité standard. L'argument sur les rapports de force est d'une autre nature. Il est issu de traditions de pensées pour lesquelles l'action politique (la construction de règles de coordination) repose sur des confrontations entre groupes sociaux aux intérêts divergents, débouchant sur des compromis. Notre interrogation est double. D'abord comment se constituent les intérêts communs qui fondent un groupe ? La réponse des théoriciens de la régulation consiste, nous semble-t-il, à s'appuyer sur l'histoire, comme cadre d'émergence de forces collectives. Notre approche n'est pas antagonique ; mais elle donne plus de poids aux contraintes qui pèsent sur la formation d'un intérêt commun, formalisées par la philosophie politique. Une autre question que pose la théorie de la régulation sans pouvoir y répondre est celle de la légitimité éventuelle des compromis et des institutions : une telle notion, historiquement pertinente, requiert un modèle théorique avec des agents, individuels ou collectifs, ouverts à certaines valeurs et capables d'interprétation, toutes propriétés sortant du cadre strict des rapports de force. Là encore, notre approche n'est pas antagonique mais elle s'oblige à expliciter les conditions de possibilité de ce qui, ailleurs, reste implicite.

Les théories de la justice se présentent fréquemment comme des théories générales, abstraites, a-historiques. De telles approches paraissent inadéquates pour analyser l'ancrage historique des conceptions de la justice. La dynamique historique des entreprises illustre bien ce point : les règles salariales évoluent, ce qui paraissait juste à une époque est remplacé par de nouvelles règles. Comment peut-on inscrire cette diversité dans une conception universaliste de la justice ? Il est clair que les conventions en vigueur à une date donnée sont des constructions qui peuvent être datées historiquement, et non des principes a-temporels. Mais cela n'est pas contradictoire avec l'idée que les critiques et justifications, qui induisent la dynamique historique, aient en arrière-plan la question générale de la justice. Si les formes de justice sont constamment en débat, la question de la justice demeure permanente, ce qui est une caractéristique des sociétés qui interrogent le pouvoir et les institutions, au lieu de les considérer comme hétéronomes. L'important est l'existence d'un débat sur la justice, et non des principes métaphysiques définitivement fondés.

Notre approche consiste, disons-le à nouveau, à endogénéiser le comportement moral des individus. Les capacités initiales des individus postulées par cette théorie sont faibles : une adaptabilité minimale à l'environnement constitué par les autres personnes et les objets (ce qui peut être rendu par le terme « raisonnable »). Les compétences morales plus complexes émergent de la coordination, elles sont d'ailleurs largement distribuées dans l'environnement (en un sens large de ce terme, incluant l'éducation, etc.), d'où l'attention au rôle des objets et des dispositifs qui implantent ces constructions dans les situations. Il est donc faux de supposer que l'EC postule un individu doté, préalablement à la coordination, de capacités morales étendues.

On nous a beaucoup reproché de fixer la contrainte d'une représentation commune du bien pour le succès de la coordination. Il est certain que les relations sont problématiques lorsqu'il n'y a pas un accord de cette nature : les critères de ce qui vaut divergent. Néanmoins, il est tout à fait possible d'envisager, ce qui est confirmé par de nombreuses observations, des montages institutionnels permettant la coordination dans une telle situation de désaccord sur les conceptions du bien.

Notons enfin qu'il n'y a pas de discontinuité majeure entre rationalité et justice, soit entre justesse et justice. L'hypothèse de comportement rationnel des économistes n'est pas exempte de considérations morales : par exemple, le calcul rationnel enseigne qu'il peut être nécessaire de sacrifier un bien-être présent pour une finalité plus importante. La rationalité est, suivant certaines approches, un comportement juste à l'égard de soi-même. Par ailleurs, si la rationalité était réduite à l'intérêt personnel opportuniste, l'environnement des agents n'aurait aucune objectivité, ils seraient dans l'incapacité de calculer, comme l'ont abondamment montré les anthropologues des sciences et des techniques et les travaux réflexifs sur les statistiques. Bien calculer, évaluer objectivement une situation suppose que des équipements communs aient été construits (comme par exemple

les comptabilités) et que leurs mesures soient respectées. L'hypothèse de comportement égoïste et opportuniste rend très mal compte de la puissance de calcul rationnel des sociétés modernes.

UNE ANALYSE STATIQUE ?

La question de la dynamique est au cœur de tout programme institutionnaliste : comment émergent et évoluent les institutions ? Il est peu utile de mettre l'accent sur le rôle des institutions si celles-ci restent exogènes à l'analyse. Plusieurs discutants considèrent que les solutions de l'EC sont insuffisantes.

Cette critique est paradoxale, dans la mesure où toute l'originalité de l'EC consiste à endogénéiser les valeurs communes, pièce essentielle des institutions. Le marché est ainsi considéré comme constamment en construction dans le cours de la coordination, alors que les auteurs classiques supposent qu'il est déjà là, l'analyse ne portant plus que sur la coordination des acteurs *dans* le marché, ce qui permet de rabattre leur comportement sur le calcul rationnel intéressé, sans voir que ce type de comportement résulte d'une construction par l'institution marché. C'est la raison pour laquelle nous mettons l'accent sur l'« hypothèse de nomenclature » nécessaire au fonctionnement du marché, alors que nous nous intéressons, en amont, à la construction des biens marchands. La notion même de convention vise à traduire ce caractère endogène des institutions, en cherchant à synthétiser ce qui les fait vivre (de même qu'on distinguait autrefois la lettre et l'esprit d'une règle). Lorsque les institutions sont en place, elles sont durcies dans des règles, qui indiquent clairement ce que les personnes doivent faire : celles-ci peuvent calculer, optimiser leur conduite (et le théoricien peut les modéliser). Les institutions ne sont pas une entrave au calcul, elles sont la condition de son exercice. Par contre, en l'absence d'institutions bien établies, la notion de règle n'est plus adéquate. Nous mettons l'accent sur les opérations d'interprétation inhérentes à la mise en œuvre de toute règle, ainsi que sur l'incertitude radicale qui caractérise une situation où les règles du jeu sont mal définies.

Comment, plus analytiquement, cette endogénéisation des institutions est-elle réalisée dans le programme de l'EC ? Un premier outil réside dans l'approche comparative des institutions. Il est fréquent de rabattre cette approche sur un exercice statique de typologie, ce qu'elle peut être effectivement. Mais, suivant un usage plus intéressant, cette cartographie des institutions vise à représenter les débats entre acteurs sur l'institution légitime. Elle montre donc l'incertitude radicale dans laquelle sont les acteurs lorsque la nature de l'institution légitime est en question. Et elle permet de rendre compte de la dynamique des critiques et justifications, qui repose largement sur la pluralité des institutions.

Les acteurs sont, en deuxième lieu, constamment engagés dans le réaménagement des institutions, en réponse aux défaillances et aux critiques lors des épreuves, ou pour tenter de contourner les épreuves de justice existantes. La

préoccupation de justice, mais également les tentatives pour affaiblir les contraintes de justice, induisent des remises en cause permanentes des hiérarchies en place. Il est certes important de repérer des univers de coordination généraux, de longue portée, tel que le marché. Mais on ne doit pas sous-estimer les transformations permanentes de ces univers, ce qui suppose d'affiner aux plans théorique et empirique la description de la coordination, sans en rester à des approches trop générales. Il faut aller jusqu'au grain fin de la coordination pour en percevoir les mutations constantes. Les travaux rassemblés dans le second tome illustrent cette démarche.

À ce mouvement continu de renouvellement des institutions, se superposent, en troisième lieu, des discontinuités plus fortes, qui peuvent conduire l'analyste à identifier l'émergence de nouvelles formes générales de coordination.

Les contributions des discutants permettent d'approfondir ces questions. R. Swedberg montre bien que l'EC enrichit l'analyse de l'innovation entrepreneuriale, initiée par Schumpeter, en considérant l'innovation comme un processus d'émergence de nouvelles valeurs (et de destruction corrélative d'anciennes valeurs). Une innovation est, en profondeur, une création de valeur, ce qui est bien analysé par l'EC, dans la continuité des sociologues de l'innovation.

M. Piore contribue également à ce débat en mettant l'accent sur les régimes locaux d'innovation qui mobilisent une forme d'action, qu'il nomme « interprétation », profondément différente de la conduite rationnelle postulée par les approches standard. Les institutions évoluent ainsi, selon cette approche, en continu, par un flux permanent d'innovations locales. Cette forme de coordination est développée dans notre document de synthèse au travers du « second pluralisme » ayant fait l'objet de nombreux travaux, théoriques et empiriques, dans les dix dernières années. Aux formes de coordination reposant sur des principes d'action généraux, permettant le calcul (sans exclure l'interprétation), il faut adjoindre des formes de coordination plus locales, qui mobilisent des liens de proximité. Elles permettent de saisir des singularités qui échappent aux codifications générales et de s'ajuster au plus près des personnes. Des qualités qui seraient peu valorisées par les institutions en place peuvent ainsi émerger dans le cours des interactions. L'enjeu est de bien articuler ces deux niveaux de la coordination.

Il est clair que ces questions ouvrent un large champ d'analyses, qui est loin d'être stabilisé. Nous avons simplement voulu montrer que, comme pour d'autres programmes institutionnalistes, la question de la dynamique était centrale pour l'EC.

1

Valeurs, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions

François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot[1]

Le programme de l'économie des conventions (EC) intègre à nouveaux frais trois questions qui ont été dissociées par un siècle et demi de pensée économique : la caractérisation de l'agent et de ses raisons d'agir, les modalités de coordination des actions, la place des valeurs et des biens communs [Dupuy *et al.*, 1989 ; Orléan, 1994 ; Salais et Thévenot, 1986]. La théorie standard s'est construite sur le strict cloisonnement des deux questions de la rationalité et de la coordination qui ont été axiomatisées séparément, la première par la théorie de la décision, la deuxième par la théorie de l'équilibre général [Favereau, 1997]. Ces deux questions ont elles-mêmes été isolées de la troisième qui porte sur les jugements de valeur et les considérations normatives. Les cadres d'analyse que nous avons élaborés proposent en revanche une articulation entre ces trois questions. Lorsque l'on admet que la coordination des actions humaines est problématique et ne résulte pas de lois de nature ou de contraintes, on peut comprendre que la rationalité humaine est d'abord interprétative et non pas seulement ou d'emblée calculatrice. L'agent doit préalablement saisir la situation et l'action des autres, à l'aide de cadres conventionnels, pour pouvoir se coordonner. Cette saisie n'est pas seulement cognitive mais aussi évaluative, la forme d'évaluation décidant de l'importance de ce que l'agent saisit et prend en compte. C'est ici que nous reconnaissons la place, dans la coordination, de valeurs collectives et biens communs qui ne sauraient être réduits à l'état de préférences individuelles, mais qui fournissent l'armature des conventions de coordination les plus légitimes. C'est ici aussi que le langage trouve sa place, comme composante majeure des institutions. L'EC vise une intégration qui concerne tout autant les sciences économiques, que socia-

1. L'élaboration collective de ce texte a été coordonnée par Laurent Thévenot.

les et politiques. Cette visée devrait donc contribuer à les rapprocher, au lieu que nous assistons plutôt à des tentatives d'extension de chacune d'entre elles aux dépens des autres.

Dans une première partie, nous partons du constat que les sciences économiques et sociales s'affrontent aujourd'hui en s'efforçant d'étendre leur empire sur le domaine de prédilection de la discipline concurrente. L'entreprise de généralisation nous intéresse. Cependant, elle donne à voir les limites rencontrées lorsque les extensions conservent un noyau d'hypothèses qui n'intègrent pas toutes les dimensions de l'action humaine coordonnée. Une deuxième partie revient sur ces noyaux d'hypothèse pour faire ressortir les déplacements opérés par l'EC. L'incertitude qui pèse sur la coordination n'est plus seulement une question de distribution d'information : elle est contenue par la rationalité interprétative des agents et par l'appui qu'apportent des cadres communs d'évaluation qualifiant les éléments pertinents de la situation. Ces cadres conventionnels de coordination sont pluriels sans pour autant conduire à un relativisme. La troisième partie fait ressortir un pluralisme « horizontal » de conventions de qualification qui correspondent à une même grammaire et présentent toutes le plus haut degré de généralité et de justification. Ce premier pluralisme permet d'analyser la complexité et la diversité des marchés et des organisations économiques en évitant leur réduction à un calcul sur des contrats ou des transactions. On est mieux armé pour traiter des entreprises et de la spécificité des marchés du travail et de la finance. La quatrième partie introduit un deuxième pluralisme, « vertical », où l'on fait varier le degré de généralité ou de publicité des conventions de coordination. Il permet une différenciation de la notion générique de convention en distinguant des coordinations et des formats d'information plus locaux. Mais il permet aussi d'affiner l'analyse des évaluations politiques et morales. Il rend compte des tensions entre le juste assis sur des équivalences et les appréciations dans le proche. Finalement, le passage micro/macro est ainsi deux fois complexifié, une première fois par la variété intrinsèque des façons de généraliser, une seconde fois par l'approfondissement du rapport local/général.

AFFRONTEMENTS OU EFFORTS D'INTÉGRATION DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

Prenons au sérieux l'ambition de généralisation qui se manifeste aujourd'hui autant en économie qu'en sociologie, dans des tentatives d'extension empiétant sur le domaine de prédilection de l'autre discipline. Elle conduit à une intéressante conjoncture dans laquelle il n'y a plus de clair partage de territoire, et où l'on est à même de confronter les démarches dans les avancées croisées des deux disciplines.

À partir d'un diagnostic sur les extensions observées de part et d'autre, nous allons justifier la démarche de l'EC qui opère un retour réflexif sur les deux

disciplines. Plutôt qu'une approche pluri- ou multidisciplinaire qui conjoindrait simplement les contributions de disciplines différentes, notre perspective cherche à traverser les frontières entre économie et sociologie pour dégager des fondements communs aux deux disciplines, et les reconsidérer. Pour autant, il ne s'agit pas d'ignorer les apports originaux des deux champs disciplinaires ni de les confondre. Reconsidérer les fondements communs de ces deux disciplines est d'autant plus urgent que les formes du politique (le rôle de l'État et des collectivités intermédiaires ; la fabrication de l'intérêt général ; l'engagement individuel dans la chose publique) sont aujourd'hui profondément travaillées par la construction de l'Europe, et la recherche de régulations internationales répondant à la mondialisation. La science politique, dans la mesure où elle est largement investie par une thématique empruntée à l'économie (gouvernance, action rationnelle, manipulation stratégique, etc.), n'offre pas les ressources adéquates pour reconstruire le politique.

D'une économie de marché à une science générale des relations humaines

L'économie s'étend à des relations non marchandes au moyen d'appareillages tels que « contrat » et « jeu » qui sont plus transactionnels que le tableau antérieurement offert de l'équilibre général de marché, et qui s'écartent en cela de premières extensions (à la Becker, notamment). Les domaines atteints sont la famille, le pouvoir, la politique, l'organisation ; l'objet de l'échange marchand n'est plus le pivot de la coordination. Reste une notion de préférence généralisée qui s'étend aux modalités d'interaction avec autrui. Auparavant étroitement articulée à l'espace des objets et services marchands, cette notion de préférence gagne alors en importance, comme on le voit en particulier dans le cas extrême de la théorie des jeux. On remplace les marchandises par des stratégies sur lesquels porte la relation de préférence.

Cette extension soulève des questions. Elle vise à couvrir toutes les conduites humaines et à faire de l'économie une science sociale universelle occupant tous les terrains des autres sciences de la société, sociales et politiques. Mais comment se maintient la cohérence avec le noyau initial de la théorie économique et avec son exigence d'unité [Favereau, 1997] ? Le lien avec le cœur des relations marchandes maintenu par la référence à une concurrence et à des incitations tient à ce que la notion de « contrat », en dépit de l'écho que le terme paraît offrir à des formes contractuelles juridiques, est avant tout une prolongation de la notion d'« équilibre », un équilibre entre des intérêts qui n'ont rien de commun et qui sont souvent même antagoniques. Pour permettre cette prolongation, de nouvelles notions d'équilibre sont introduites (Nash).

En s'efforçant de relier tous les « équilibres » de conduites au noyau originel de la coordination marchande concurrentielle, l'extension ne s'ouvre que superficiellement à une variété de dispositifs contractuels ou de modes de transaction. Le

noyau conservé exclut en effet la reconnaissance d'une rationalité interprétative, d'un jugement éthique et d'une référence à des objets et êtres collectifs, éléments fondamentaux d'une grammaire commune à la pluralité des modes de coordination analysés dans le programme conventionnaliste. Faute d'une telle reconnaissance, la variété des dispositifs contractuels prise en considération est contrainte par le moule unique de l'équilibre de Nash ou de ses raffinements. Il y a en effet un lien très fort entre la rationalité standard en situation d'interaction et le concept d'équilibre de Nash, comme l'ont remarqué de nombreux auteurs, de Johansen à Kreps.

L'encastrement social de l'économie et la construction sociale des marchés

La sociologie économique offre une riposte à ces extensions, et entend réduire l'économie à un domaine homogène aux autres actions sociales qu'elle s'est fait spécialité d'étudier. Le bénéfice de cette extension consiste à inscrire les relations dites économiques dans un espace beaucoup plus large, en mettant en relief leur intrication avec des actions sociales. Dans une visée commune de dénaturalisation des liens économiques, s'est constitué un riche ensemble de recherches portant sur la « construction sociale des marchés ».

La sociologie accueille un éventail d'actions sociales nettement plus ouvert que celui permis par les spécifications offertes par la théorie économique des contrats (dont la limitation vise d'ailleurs à une économie conceptuelle). Ainsi, la réduction opérée par la sociologie lorsqu'elle s'étend au domaine économique n'est pas si radicale que la réduction symétrique. De plus, certaines extensions sont facilitées pour des sociologies d'actions intéressées ou stratégiques inspirées des modèles de l'action économique, qui peuvent ainsi nouer certaines alliances stratégiques avec une économie à la Becker.

Cette extension de la sociologie soulève cependant des questions comparables à celles suscitées par l'élargissement du domaine de la science économique. En effet les modèles de l'action sociale, même lorsqu'ils empruntent plus ou moins métaphoriquement le langage des marchés et des intérêts, supposent des modes de coordination profondément différents en raison de leur appui sur des groupes sociaux, des représentations sociales, des pratiques sociales, un sens social et une intercompréhension sociale. Ils manquent à caractériser la spécificité des cadres de l'action et de la coordination impliquant des objets marchands. La notion d'« encastrement » (*embeddedness*) de l'économique dans le social, en dépit de sa grande fécondité, témoigne de cette réduction à des modèles de liens sociaux.

Une intégration non réductrice

Notre entreprise est différente de ces efforts d'extension qui reposent sur un noyau d'hypothèses d'économie standard ou de sociologie classique. Elle parti-

cipe de l'effort d'intégration animant les deux mouvements précédents. Mais elle reconnaît que chaque tradition disciplinaire éclaire des aspects différents de la coordination, et aussi des modes différents de coordination, qui ne sont guère assimilables par l'autre cadre disciplinaire en l'état. C'est pourquoi nous avons construit un cadre d'analyse dédié à une question commune aux deux traditions, cadre qui permet d'identifier la matrice sous-jacente à une pluralité de modes de coordination dont témoignent les héritages différents des disciplines.

AUX FONDEMENTS DES SCIENCES SOCIALES ET ÉCONOMIQUES, UNE QUESTION COMMUNE : LA COORDINATION PROBLÉMATIQUE DES ACTIONS

Une question commune aux sciences sociales et économiques

Les deux types précédents d'extensions trouvent leurs limites dans les réductions qu'elles opèrent à partir des notions d'action et de coordination élémentaire qui sont propres à chaque discipline, qu'elles soient économiques ou sociales. Toutefois, en remontant à des interrogations plus fondamentales, nous pouvons reconnaître une question commune à la sociologie et à l'économie : la coordination problématique de conduites humaines. Chaque discipline s'est concentrée sur des spécifications différentes de cette coordination. Nous souhaitons préserver le pluralisme qui en résulte, sans pour autant le ramener à des frontières disciplinaires ni en rester à un relativisme.

Le renouveau de cadres d'analyse traitant du caractère incertain des coordinations

De quoi se dote-t-on en termes d'agents ou de dispositifs afin de rendre compte d'actions coordonnées ? La réponse dépend évidemment de l'acception que l'on retient du terme coordination. Comme cela a été indiqué dès l'introduction, l'EC ne s'en tient pas à la définition de la coordination que l'économiste fait reposer sur l'individualisme méthodologique supposé dans les courants néoclassiques, ou des coûts de transaction. La notion de coordination développée par l'EC met en évidence la place de formes collectives d'évaluation. Les formes les plus publiques soumettent la coordination à l'exigence de justification ; les modes de coordination de moindre portée supposent aussi des formes d'évaluation qui correspondent à des biens plus limités. En outre, la notion de coordination ainsi étendue ne s'oppose pas à l'idée de conflit. La coordination est une épreuve qui se réalise dans l'horizon de la défaillance et notamment du conflit et de la critique.

Les auteurs « classiques », en économie comme en sociologie, proches de modèles de référence issus des sciences de la nature, ont développé des physiques économiques et sociales qui mettent en relief des équilibres, des ordres et des structures de reproduction sociale. La coordination y est systématiquement

assurée par des ressorts puissants implantés dans les agents et dans des contraintes externes. Des développements plus récents ont mis en avant le caractère incertain de la coordination, ce qui suppose de porter une plus grande attention aux modalités des transactions et interactions.

Pour les sociologues interactionnistes, l'incertitude reste comprise dans l'idée d'un « ordre d'interaction », fut-il « négocié » localement dans la situation. L'ordre est particulièrement douteux pour les sociologues ethnométhodologues qui s'opposent en cela aux « classiques », mais les acteurs s'emploient activement à maintenir coûte que coûte, dans le contexte particulier de la situation, un sens commun, par des « ethnométhodes ». Plus largement, la notion d'intercompréhension étend l'idée d'un accord par le sens auxquels les sociologues sont très attachés à la différence des économistes. Pour les sociologues des réseaux d'actant, la coordination n'est établie qu'*a posteriori* et rapportée au niveau élémentaire de l'« association » et de l'« intéressement ».

Pour les économistes, le caractère problématique est concentré sur les notions d'incertitude et d'information. La théorie standard, même élargie aux problèmes de rationalité limitée, n'a pas remis en question son modèle de l'action [Favereau, 2001]. Le désordre, paradoxalement, demeure très calibré tout en ouvrant une voie élargie à l'opportunisme. Une des certitudes considérables tient à la donnée de l'espace des options, quand bien même il déborde l'espace des objets échangés [hypothèse de nomenclature : Benetti et Cartelier, 1980] pour devenir un espace d'actions dans la théorie des jeux. L'hypothèse de *common knowledge* demeure une hypothèse héroïque tant que les voies de son émergence et de son respect au sein de la coordination n'ont pas été étudiées [Dupuy, 1989a]. Cela suppose qu'on prenne au sérieux les conditions matérielles, sociales et institutionnelles qui, pour les personnes se coordonnant, rendent possible leur engagement dans l'action. Cela suppose aussi d'ouvrir la boîte noire de l'action rationnelle pour y rechercher réflexivité et raison, toutes perspectives auxquelles se refuse l'économie, pour l'essentiel, malgré l'appel répété de ses grands auteurs.

Comment faire mieux ? Qualifier l'incertitude à partir d'une forme d'évaluation supportant la coordination

Les courants précédents prennent en compte une incertitude pesant sur la coordination des conduites, que cette incertitude soit conçue à partir d'une asymétrie d'information ou du contexte particulier d'une situation. En quoi faisons-nous mieux ? En différenciant des formes d'incertitude et donc d'information, et en les rapportant à des formes d'évaluation différentes puisque l'évaluation est au centre de la coordination.

Avec les notions d'« incomplétude », ou d'incertitude « radicale » ou « critique », nous cherchons à remonter en deçà de la mise en forme de l'information sur laquelle s'appuie le calcul de l'économiste des contrats. Nous distinguons les opérations par lesquelles le doute est canalisé et traité selon divers formats de

connaissance et d'information, dont la pertinence est rapportée à un mode de coordination. Nous pouvons comprendre ainsi comment des formes de coordinations non marchandes en appellent à d'autres formats de connaissance, alors qu'elles sont couramment réduites par l'économiste en termes d'inégalité d'information portant notamment sur des qualités essentielles des objets et services marchands.

Dans toute coordination, qu'elle soit sur le marché, dans l'entreprise, ou qu'elle vise un accord politique, il n'existe au départ de l'action aucune régularité qui puisse être considérée comme un appui sûr. L'incertitude est pour chacun (ainsi que pour le théoricien qui essaie de comprendre, et pas simplement d'expliquer de l'extérieur et après coup le cours des choses) radicale en ce sens. Dans sa singularité ordinaire, toute coordination est incertaine dans la mesure où elle met en jeu des acteurs hétérogènes, se déroule dans le temps et vise un produit (ou un service) qui n'est jamais entièrement prédéfini.

Surmonter cette incertitude passe par la construction conventionnelle des produits, des services et des anticipations qui sont les supports de l'échange marchand et de l'activité productive des entreprises [Eymard-Duvernay, 1989 ; Salais et Storper, 1993]. La notion de convention permet de caractériser ce moment de construction commune. Surmonter l'incertitude est, notons-le, le pain quotidien de la vie en collectivité et, plus largement, en société. L'observation montre que les acteurs y réussissent souvent, jusqu'à un certain degré en tout cas. Elle suggère que cette construction conventionnelle est une activité individuelle et collective permanente, intégrée à l'action elle-même.

Les conventions canalisent l'incertitude à partir d'une forme commune d'évaluation qui qualifie les objets pour la coordination. On distinguera donc de la convention de qualification marchande, au sens limité d'un marché concurrentiel de biens de consommations, d'autres conventions de qualification qui permettent, au prix d'une rupture forte avec le paradigme dominant, de couvrir une gamme plus large de transactions, ce qui satisfait les ambitions actuelles des sciences économiques et sociales [Eymard-Duvernay, 2004]. La reconnaissance d'une pluralité de telles conventions répond à la critique d'une extension abusive du marché à l'ensemble des interactions, sans reporter sur un « cadre social » du marché les liens non marchands. Par-delà la pluralité des modes de coordination et les discontinuités qui en résultent, il faut alors rendre compte d'un cadre commun à ces modes de coordination différents, sans lequel le passage de l'un à l'autre que doivent effectuer les agents ne pourrait être compris.

Qualifier l'incertitude, spécifier les conventions supportant la qualification des objets de la transaction, conduisent à reconnaître que la pertinence d'un format de connaissance dépend d'une forme d'évaluation [Thévenot, 2002]. L'évaluation est au centre de la coordination et non pas un argument parmi d'autres de la fonction individuelle d'utilité, soubassement invisible — et sous-traité à d'autres disciplines — de la fonction individuelle d'utilité, ou encore une valeur s'ajoutant à la rationalité pour la compléter ou la corriger.

LE PREMIER PLURALISME DE MODES GÉNÉRAUX DE COORDINATION : QUELLE LÉGITIMITÉ ET QUELLE INTÉGRATION ?

Les formes légitimes d'évaluation soutiennent les institutions. Reconnaître que les modes de coordination les plus généraux reposent sur de telles formes conduit à prendre au sérieux les exigences de justice et de démocratie qui pèsent sur les organisations, ainsi que le sens du juste, du bien public ou du bien commun escompté des acteurs engagés dans ces coordinations. La place de ces exigences situées au cœur de la philosophie politique a été considérablement diminuée dans les approches économiques et sociologiques les plus courantes, soit qu'elles réduisent toute évaluation à des préférences individuelles intégrées dans un prix, soit qu'elles les restreignent à des valeurs sociales arbitraires dans leur diversité. La prise au sérieux de la légitimité de ces formes d'évaluation et de leur pluralisme modifie à la fois l'appréhension des acteurs et celle des organisations.

Politique, justice, démocratie

Si l'on reconnaît un pluralisme de modes légitimes de coordination, peut-on les intégrer dans le gouvernement d'organisations ou d'États ? Pouvons-nous éviter le relativisme qui, dans les sciences économiques et sociales, est couramment associé à la pluralité de valeurs ?

Une réponse positive a été préparée par l'analyse des rapports entre les modes de coordination les plus légitimes et le sens du juste et de l'injuste. Au lieu d'en rester à une typologie de valeurs, ou à des idéaux types wébériens tels que ceux qui différencient des modes de domination, nous avons montré que différents ordres de qualification conférant leur légitimité à des modes généraux de coordination répondent à une même grammaire du juste et de l'injuste. Les formes d'évaluation, les procédures d'épreuve qui mènent au jugement, les rapports entre ordres d'évaluation, sont dénoncées comme injustes s'ils ne satisfont pas un ensemble de conditions qui ont été explicitées dans un modèle commun à une pluralité d'ordres de grandeur [Boltanski et Thévenot, 1991]. Nous avons identifié certaines convergences entre ces conditions et deux théories contemporaines du juste et de l'injuste. D'une part avec le deuxième principe de la théorie de la justice de Rawls, et d'autre part avec le sens pascalien de la tyrannie comme domination hors de son ordre qui a inspiré la distinction des sphères de justice par Walzer et qui a aussi servi de matrice à l'analyse des ordres de grandeur. Il reste que l'entrée pragmatiste par la coordination d'actions, et non directement par la distribution de biens, conduit à s'écarter de ces auteurs. Elle permet de préciser les procédures de l'épreuve de coordination et son appui sur des objets qualifiés, ainsi que la relation entre les procédures et les biens substantiels qui sont souvent ignorés, notamment dans l'opposition entre juste et bien qui est radicalisée par les grammaires libérales.

En analysant des dispositifs de coordination à partir de ces grammaires du juste, nous pouvons en apprécier l'ouverture démocratique et ses limites. Cette appréciation porte sur des lieux divers tels que l'État, les politiques publiques relayées par des associations, des comités de normalisation, des autorités de régulation, des conférences et forums de concertation, etc., sans en rester à l'opposition entre État et société civile [Thévenot, 1997]. L'ordre civique éclaire une exigence indispensable à toute politique démocratique, parce qu'il qualifie une quête d'égalité et de solidarité et qu'il prend appui sur des objets réglementaires équipés par le droit. La claire distinction d'avec un ordre marchand permet d'éviter les confusions qui résultent des compromis possibles entre les grammaires politiques libérales et la convention de coordination marchande, compromis souvent couverts par l'extension vers le politique d'une science économique excessivement focalisée sur les liens marchands.

Les agents dans des états différents pour apprécier

Dans le modèle économique, l'évaluation par les agents est concentrée dans la fonction d'utilité, supposée stable ou soumise à des variations exogènes. Plusieurs courants de recherche tentent d'endogénéiser les préférences, soit en les assimilant à des routines sélectionnées par l'environnement, soit en introduisant un ordre sur les préférences, les métapréférences.

Chacune de ces lignes de recherche a ses attraits. Nous tentons cependant d'aller au-delà en rattachant l'évaluation à un état des personnes qui dépend de leur engagement dans leur environnement de coordination. Nous rapportons ainsi les conduites routinières non à de simples régularités irréfléchies, mais à l'un de ces modes d'engagement dans lequel l'habituation à un environnement familier fait que l'appréciation s'exerce à un niveau d'ajustement local. D'autre part, nous rapportons le contenu éthique des métapréférences à un engagement de tout autre niveau, dans lequel le fondement collectif de l'évaluation est primordial.

Contrairement à la théorie standard étendue qui tente de concevoir le problème de la coordination ou de la coopération en cantonnant le calcul coûts/avantages de l'*homo œconomicus* au seul niveau du moi individuel, des psychologues sociaux (Tajfel, Turner) ont mis en évidence le rôle complémentaire de deux autres niveaux, celui des moi sociaux (par appartenance à des groupes) et celui du moi comme personne humaine. Cette hiérarchie permet d'appréhender des passages d'un niveau à l'autre.

Par rapport aux sociologies qui supposent des déterminants stables des comportements sociaux, la prise en compte d'une pluralité d'états d'évaluation laisse place à des engagements différents et introduit des mouvements dans les dispositions des personnes. En outre, cette démarche de l'EC met ces mouvements en rapport avec des modifications des dispositifs dans lesquels prennent place les actions et qui comportent des supports externes de l'évaluation. Une telle analyse n'interdit pas de considérer les relations entre ces dispositions et des appartenan-

ces sociales, mais autorise leur mouvement telle qu'on l'observe chez les membres de sociétés où chacun doit faire avec des modes d'appréciation divers.

Les conventions constitutives du marché et de l'entreprise…

Les marchés sont avant tout des lieux d'épreuve et d'évaluation de la qualité des biens. Leur organisation est soumise aux activités qui préparent cette épreuve en la mettant en forme : activités de codification, de mesure, de certification, de régulation, etc. Il s'agit d'activités situées en amont ou en aval des marchés, quoique liées à eux [Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay, 2002]. L'État y est présent, soit comme prescripteur, soit comme garant.

L'état des personnes qui a le plus occupé les économistes est de fait celui d'acteur sur un marché. Force est de constater que la réduction de ce qui se passe sur un marché aux lois de l'offre et de la demande est fâcheuse. D'une part, les acteurs sont identifiés uniquement comme acheteur et vendeur, alors que « derrière » cette identification importent autant, sinon plus, celles de consommateur et de producteur. Consommateurs et producteurs ont des attentes conventionnelles sur l'objet de l'échange qui ne coïncident pas par un simple ajustement mécanique de l'offre et de la demande. Chacun a une prérogative essentielle. Les consommateurs sont souverains pour déterminer la qualité de ce qu'ils achètent et leurs décisions d'achat. Les producteurs sont souverains pour déterminer les règles de fabrication des produits et services. Ces deux prérogatives forment le point de départ des accords sur la qualité des biens sur le marché et les rendent possibles. La concurrence effective dans chaque type de marché va dépendre du type d'épreuve et d'évaluation qui s'affirme sur ce marché. Les opérations d'évaluation diffèrent selon les marchés : elles sont différentes selon la nature des objets de transaction : produits et services de diverses natures et destinations, travail, titres financiers. Sur tous ces marchés, comme on le verra ci-après, une pluralité de principes d'évaluation existe, laquelle doit être intégrée dans l'analyse théorique.

La forme collective de l'état des personnes, leur qualification, est induite par les contraintes de coordination. Pour qu'une évaluation commune émerge, il faut une procédure de composition des évaluations individuelles. Le consommateur sur le marché n'est pas un individu indépendant, détaché de tous liens, comme le supposent des critiques trop hâtives du marché : il a accès à l'ensemble des biens du marché à condition d'être solvable, et de se mettre dans l'état de consommateur, ce qui lui donne certains droits et devoirs. Il doit en particulier s'en tenir à l'offre de biens et au prix du marché. À ces conditions, une demande agrégée peut se constituer. On retrouve ici des contraintes analogues à celles qui conditionnent le dépouillement d'un vote en politique. L'état de consommateur s'appuie sur des dispositifs, en particulier les biens marchands, qui implantent dans les relations un format de connaissance. Des approches plus locales insistent sur les conduites qui s'éloignent de cet état général : le prix peut être discuté, des aménagements dans

les objets de la transaction peuvent être entrepris, etc. Elles ouvrent sur un second pluralisme introduit dans la section suivante.

…et celles d'autres modes légitimes de coordination

Nous pouvons introduire les autres modes de coordination en faisant varier l'état des agents qui régit leur évaluation de ce qui est un bien. Le terme de « bien » est évidemment ambigu en économie puisqu'il peut désigner tout autant la chose appropriée que ce qui guide plus généralement une évaluation. Ce n'est pas seulement une source de malentendu puisque nous cherchons à rapporter le bien faisant l'objet de la transaction à des possibilités plurielles d'évaluation, non réduites à l'évaluation marchande. La notion de bien est, pour cette démarche pluraliste, très ouverte et permet de s'écarter du bien marchand. La distinction classique entre bien et service, réduite par le cadre extensif du marché, a une signification profonde : elle suggère déjà des états de l'objet de la transaction qui ouvrent sur des formes différentes de connaissance et d'évaluation. La notion étendue de bien peut alors couvrir une gamme aussi large de modes de coordination que ceux qui sont reconnus dans l'économie et la société moderne, sans les rabattre sur une forme unique.

Les stratégies d'introduction de coordinations différentes du marché sont diverses. Elles ont en commun de définir des états d'évaluation s'écartant de celui du consommateur [Eymard-Duvernay, 2004]. Nous pouvons ainsi analyser de façon plus satisfaisante les activités productives, le travail, qui mettent en jeu des évaluations de biens dont le format de connaissance n'a rien à voir avec celui du consommateur. La fonction de production est la façon, pour l'économiste, de modéliser ces formes de coordination, mais en les réduisant à des contraintes techniques, de façon à sauvegarder la souveraineté du marché. Cette tension entre plusieurs coordinations est présente dès l'origine de la science économique, au travers du débat entre valeur travail et valeur utilité. Elle resurgit actuellement avec l'intérêt porté à l'analyse des entreprises, mais la théorie des contrats ne permet pas de la traiter correctement. Il est significatif qu'Herbert Simon ait développé un paradigme alternatif de la rationalité en s'intéressant prioritairement aux organisations.

Une fois que l'on a reconnu le pluralisme des évaluations, on voit plus clairement les limites de l'économie de l'information : l'asymétrie d'information entre agents est le plus souvent un problème de distribution de la capacité d'évaluation et du mode d'évaluation. Ainsi dans sa relation au patient, on peut parler d'asymétrie d'information pour marquer que le médecin dispose de plus d'information que son client : il pourrait en profiter pour le tromper en dépensant moins d'effort pour soigner un vieillard, par exemple, qui paiera cependant le même prix pour le service rendu. Cela tient à une capacité d'évaluation qui, si elle est réservée au médecin, conduit à un abus de pouvoir faute d'une participation du malade à ce mode d'évaluation de l'efficacité des traitements. Le côté positif de l'asymétrie,

qui tient à cette capacité, est ignoré dans l'approche purement négative des contrats. La pluralité des formes d'évaluation est réduite à une asymétrie ordonnée. Ce faisant, l'économie de l'information néglige les opérations, pourtant décisives, de fabrication des formats de l'information (catégories de connaissance et d'évaluation) qui deviendront pertinentes et seront considérées comme connaissance commune.

La pluralité des coordinations n'épouse pas les frontières de catégories d'activité organisées ou instituées. Une activité économique donnée, même finement découpée, peut relever de plusieurs formes de coordination, et il en est de même pour chaque entreprise. Le problème de coordination dans de tels univers pluralistes est celui de la rencontre entre plusieurs principes d'évaluation, de la distribution du pouvoir d'évaluation entre des états différents des personnes.

Pour intégrer cette pluralité dans un cadre d'analyse commun, il est nécessaire de revoir la question de l'équilibre. L'équilibre entre offres et demandes a permis à la théorie économique d'étendre le modèle du marché, puis l'équilibre de Nash a offert une nouvelle extension. Ces équilibres reposent sur des agents et des objets de transaction mis préalablement dans l'état du marché, ou d'un pseudo marché de contrats. Si nous voulons conserver cette notion dans un cadre pluraliste, l'« équilibre » porte sur la stabilité de cet état, préalable au réglage conjoncturel du prix (ou d'autres repères de coordination). Il y a déséquilibre lorsque les principes d'évaluation, qui forment l'état des personnes et des choses, sont remis en question, en particulier par l'appui sur des coordinations alternatives. La modélisation des marchés de produits réalisée par H. White constitue une voie de formalisation particulièrement stimulante de cette notion renouvelée de l'équilibre, dans un cadre pluraliste [Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay, 2002]. L'équilibre, c'est-à-dire la reconduction de la convention de qualité, porte alors sur une dispersion, plutôt que sur une valeur centrale.

Le mouvement des conventions constitutives

L'économie comme la sociologie « classiques » tendent à considérer les institutions fondatrices (le marché, la collectivité) comme exogènes, universelles et stables. L'introduction dans l'analyse d'incertitudes radicales (défaut de mode de coordination contenant l'incertitude en la qualifiant) et de dynamiques critiques (mise en question d'un accord) conduit à la conception de conventions qui sont déformées par l'action, plurielles, évolutives [Salais *et al.*, 1998]. Les personnes sont placées dans un milieu conventionnel (formé en particulier de textes, de corpus juridiques, d'unités de comptes, d'instruments d'évaluation) qu'elles réaménagent pour parer aux défauts de coordination et de coopération. Pour introduire cette dynamique conventionnelle dans l'analyse, il faut doter les acteurs d'un comportement réflexif sur leur état, et d'une capacité de remodeler les formes de vie en commun, soit d'une capacité politique.

Les tentatives pour introduire les comportements politiques en partant de la rationalité tournent court : la théorie des contrats adopte une telle démarche, mais l'équilibre n'est sauvegardé qu'au prix d'une hypothèse irréaliste de rationalité et de maintien en arrière-plan d'un marché général. Introduire, à côté du comportement rationnel, une conduite éthique altruiste ne permet pas de rendre compte du caractère pluriel et évolutif des biens impliqués dans l'appréciation des conduites. Il faut intégrer l'exigence politique dans l'analyse en la rapportant à la dynamique conventionnelle et au genre de bien de référence.

Des drôles de marchés : marché du travail, marché financier

Les courants institutionnalistes critiquent depuis longtemps l'extension et l'unification apparente permise par la notion de marché. À la critique par Polanyi d'un processus de marchandisation, se sont ajoutées les critiques du traitement néoclassique indifférencié de tous les marchés. Le modèle principal-agent augurerait mal de la conduite d'un directeur des ressources humaines. North et Williamson sont conscients de ces limites dans l'extension, mais ils se contentent de traiter le politique comme une instance qui fournit de bonnes incitations. Ne considérant l'agent économique que dans son état « individuel », ils s'obligent à penser le politique dans un registre qui interdit à l'être humain toute capacité politique ou seulement sociale. L'EC permet d'aller plus loin et reconnaît la spécificité théorique de chaque type de dispositif institutionnel marchand, renouant ainsi avec la tradition des classiques.

Les marchés du travail

La réduction marchande du travail à un facteur de production commandé par les consommateurs fausse la perception commune des évaluations attachées au travail [Salais, 1989]. Dans le modèle du marché, le travail est une sorte de consommation négative, dont la seule finalité est de fournir un pouvoir d'achat. Le travailleur est donc dans l'état de consommateur, qui arbitre entre des paniers de biens intégrant le loisir. D'où la focalisation sur les comportements de « tire-au-flanc » pour décrire l'activité de travail. L'habileté, la méthode et l'effort déployés pour mener à bien une activité professionnelle sont ainsi réduits à une désutilité. En faire une conduite altruiste n'est qu'une inversion peu satisfaisante du même modèle. Une meilleure solution consiste à introduire un état lié à l'activité de travail, fondé sur une conception spécifique du bien de l'activité industrieuse. Au lieu de transiter exclusivement par la rémunération, ce qui permet d'isoler un marché du travail, la finalité du travail passe également par le bien d'une activité consolidée dans un produit, dont la valeur indexe celle du travail. Cette approche est ouverte à la pluralité des formes de travail [Eymard-Duvernay, 2004]. Elle permet d'analyser les tensions entre différentes évaluations du bien à travers celles du produit.

Elle renouvelle la place donnée à l'entreprise. Dans la continuité de l'économie de coûts de transaction, l'entreprise est considérée comme un cadre de coordination distinct du marché. La firme de Coase ou de Williamson n'a d'effet que sur l'efficience de la coordination et prolonge la tradition néoclassique de réduction généralisée à l'échange, *via* les transactions et les contrats. Pour nous, l'entreprise organise l'articulation entre des marchés de biens, du travail, de capitaux. Il faut aussi introduire des espaces de coordination plus larges que l'entreprise, par exemple la branche professionnelle si les règles de valorisation des biens et du travail sont produites dans ce cadre.

En outre, l'entreprise est à l'intersection de plusieurs formes de coordination, gérant les tensions qui résultent d'une telle situation par des compromis entre elles. La diversité des modèles d'entreprise et des mondes de production sur laquelle débouche l'analyse des conventions de coordination met en question la vision de l'entreprise comme mode de coordination unifié et simplement hiérarchique [Eymard-Duvernay, 2002].

Les marchés financiers

Détenir une action confère un droit sur le flux à venir des dividendes escomptés. C'est seulement une promesse d'argent. Il s'ensuit un risque pour le propriétaire qui, face à des dépenses imprévues, peut se trouver dans de grandes difficultés faute de pouvoir transformer immédiatement ses actions en argent. Les bourses de valeur sont des créations institutionnelles inventées pour répondre à une exigence spécifique des créanciers : rendre liquides les droits de propriété. En disant cela, nous nous trouvons aux antipodes de l'analyse orthodoxe de la finance. En effet, pour celle-ci, les titres y sont considérés comme naturellement échangeables, à la manière des marchandises. Tout l'effort de l'EC vise à critiquer cet état naturel de biens prêts pour l'échange. L'analyse des marchés financiers fait ressortir l'écart des marchés financiers à l'égard de deux modes d'évaluation et de coordination avec lesquels ils sont souvent fâcheusement confondus [Orléan, 1999].

En premier lieu, la déconnexion avec le monde industriel des investissements productifs se manifeste dans le fait que le prix du titre n'est pas l'expression d'une « valeur fondamentale ». La liquidité financière instaure une coupure radicale entre le temps de la production et le temps de la finance. Alors que la mise en valeur du capital productif est un processus qui s'inscrit dans la longue durée puisqu'elle requiert l'immobilisation irréversible du capital, la liquidité produit des occasions incessantes de réévaluation et donc de profit. Cette différence de temporalité, que l'on trouve déjà au cœur de l'analyse du capitalisme par Keynes, manifeste clairement pour nous l'écart entre l'évaluation sur les marchés financiers et l'évaluation d'un capital productif répondant à une convention de qualification d'ordre industriel.

Pour autant, les marchés financiers ne sont pas réductibles à un mode de coordination concurrentiel fondé sur une qualification marchande des biens, comme

d'autres marchés de biens de consommation. La finance implique une coordination par les opinions, transformant un ensemble d'opinions hétérogènes en une valeur de référence admise par tous. Les anticipations des agents sont tournées vers les anticipations des autres intervenants. Sont ainsi mises en valeur des conduites mimétiques, cette imitation au niveau individuel conduisant à des situations fort dommageables pour l'économie, comme c'est le cas lorsqu'apparaissent des bulles spéculatives, à savoir des écarts durables entre les cours boursiers et les fondamentaux.

Dans une coordination reposant sur une convention de qualification par l'opinion, c'est le caractère de signe et donc de saillance reconnaissable qui qualifie les choses et fait le format d'« objectivité » propre à ce mode de coordination. Tant que l'objet conventionnel est accepté, la dynamique spéculaire est notablement simplifiée puisqu'alors, pour prévoir ce que les autres vont faire, il suffit de se reporter à la convention. Par le jeu de l'autovalidation des croyances, il s'ensuit une relative stabilité de la convention qui devient, pour les agents, comme une seconde nature.

LE SECOND PLURALISME DES NIVEAUX DE CONVENTION, DU PUBLIC AU PROCHE

L'étude des institutions les plus officielles, des politiques publiques, mais aussi des organisations, des entreprises ou des associations dont nous cherchons à prendre en compte les exigences démocratiques, a conduit à se préoccuper en premier lieu des modes de coordination les plus légitimes. Toutefois, l'analyse ne peut en rester à ce niveau qui vise un impératif de légitimité publique dans les évaluations et les qualifications des personnes et des choses. Notre programme s'est donc ouvert à un second pluralisme pour aborder des coordinations plus situées et des convenances plus personnelles. Sans en rester aux aspects cognitifs de connaissances dites « tacites » ou « informelles », nous avons envisagé les évaluations et les biens engagés dans ces coordinations plus locales.

Tant en sociologie qu'en économie, divers courants se sont intéressés à des modalités d'action qui restent en deçà des exigences de la délibération et de la critique publique, et même de la réflexion individuelle. Ils ont localisé dans des habitus, routines, pratiques, des rapports irréfléchis au monde qui reposent sur l'incorporation et dépendent du contexte, au moins pour leur apprentissage. En relâchant les hypothèses sur le calcul raisonnant et sur la complétude des connaissances de l'agent, l'hypothèse de rationalité limitée a aussi conduit à donner plus de poids à la situation d'action. L'intérêt pour le contexte et les conceptions d'une action située ont déplacé l'attention depuis la délibération, le choix d'options réglées ou le plan, vers la prise en compte de circonstances. À leurs façons, les analyses de réseaux traitent de circonstances à partir d'une multitude de liens. Cependant ces avancées se sont concentrées sur les organisations cognitives de

ces rapports rapprochés, sans prendre en compte les évaluations et les biens qu'ils impliquent. Ces théories risquent de rester trop exclusivement concentrées sur des modèles d'action locale, disqualifiant alors les exigences de coordination de plus large portée et manquant la montée en généralité que requièrent le public et la politique. C'est clairement le cas des modèles évolutionnistes de comportements routiniers qui relèvent d'une modélisation de liens « locaux », de même que les modèles de contrats restent des modèles d'équilibre partiel interindividuel, la connexion avec le reste du marché se faisant de façon arbitraire et exogène par la condition dite de participation. La théorie économique nous propose donc deux modèles locaux, l'un avec rationalité faible (routines) et l'autre avec rationalité forte (contrats), les deux étant insatisfaisants.

Inversement, les théories par trop centrées sur l'espace public, les institutions ou la citoyenneté, laissent dans l'ombre le préalable d'une personne qui se maintient par proximité. Ignorant la variété des formats de l'action, elles ne peuvent rendre compte des déplacements requis pour passer de l'un à l'autre, lorsque l'on met une règle ou un droit « en application » au plus près du cas, lorsqu'une politique publique « se rapproche » des personnes, ou encore lorsque l'objet fonctionnel ou le plan sont accommodés dans un usage particularisé. En sens inverse, la voie vers des qualifications publiques demande des changements d'état pour des choses, mais aussi pour des personnes qui ont à se dégager du proche pour gagner l'autonomie responsable d'un projet ou d'une opinion à soutenir, ou pour accéder à une qualification publique. Le proche n'est pas seulement le particulier du général, il repose sur des modes spécifiques d'engagement dans la situation. Les appréciations reposant sur des engagements de proximité enrichissent non seulement les formes de connaissances prises en considération, mais aussi les évaluations et les jugements sur l'injuste, l'abus de pouvoir et les atteintes portées à la personne. Aussi notre programme s'est-il développé dans le sens d'une différenciation de formes d'action et de coordination destinée à comprendre les passages des unes aux autres, et à mettre en évidence les abus résultant de la prédominance des unes sur les autres. Un programme déjà attentif au pluralisme des modes de coordination les plus légitimes, doit embrasser un second pluralisme tenant à l'inégale portée de régimes d'action coordonnée, du plus public au plus proche [Thévenot, 2006].

Les réductions des actions et interactions de proximité dans l'économie

Les économistes traitent souvent les actions et interactions de proximité par défaut. Les considérations sur les asymétries ou incomplétudes d'information traitent en fait de situations qui sont souvent asymétriques sous l'angle des formats d'information et d'évaluation auxquels les différents agents recourent, de même que l'opposition entre une information centralisée et une information décentralisée. Plusieurs courants tentent, au sein de la théorie des contrats, de formaliser des relations de proximité mal traitées par les modèles canoniques qui se fondent sur

la rationalité substantielle des agents. Les modèles de contrats incomplets vont dans ce sens. Néanmoins, faute de revoir en profondeur l'hypothèse de rationalité substantielle, ils retombent sur l'approche standard. Pour déboucher sur une solution plus satisfaisante, il faudrait reconnaître l'ancrage de la connaissance dans des dispositifs qui gardent les traces d'interactions avec l'environnement, et la place des évaluations.

Les évolutionnistes promeuvent le modèle de la routine contre celui du plan dans leur approche du travail et des organisations productives. Ils visent ainsi à faire ressortir le caractère irréfléchi de l'activité, et sa dépendance à l'égard du passé. Faute de pouvoir calculer dans un environnement complexe, les agents s'appuient sur des habitudes antérieures, et la coordination repose sur ces routines. En dépit de ses apports, l'inconvénient de cette approche est de négliger les niveaux supérieurs qui sont requis pour le sens du légitime, mais aussi le niveau inférieur de l'habituation personnelle puisque la routine est le plus souvent traitée comme une habitude régulière et souvent collective, de la même façon que les usages sociaux ou les coutumes. N'est pas pris en compte le propre de l'engagement personnel dans le familier, ni les difficultés qui en résultent pour la coordination avec d'autres personnes étrangères à ce familier. La question de l'apprentissage rencontre pourtant de telles difficultés.

De même que les activités effectives de travail et de production impliquent des rapprochements dont ne rendent généralement pas compte les fonctions de production ou les formalismes contractuels, les usages réels des produits et des services ne se limitent pas au traitement fonctionnel des choses dont témoigne la notion d'utilité, ni ne s'épuisent dans la destruction de la consommation. Il existe dans la littérature économique quelques traces d'un régime d'usage qui spécifie le genre d'accommodement progressif et particularisé d'une personne avec son entourage. Ainsi la notion de « bien d'expérience » met l'accent sur une dépendance vis-à-vis de l'expérience au lieu d'en rester à un rapport de consommation. Mais en réduisant ce régime d'usage aux propriétés d'une marchandise, on perd la caractérisation d'une façon de faire qui va de pair. Les modèles de *path-dependence* reconnaissent aussi une place aux particularités contingentes du milieu dans la trajectoire ultérieure, mais pour les rapporter à des défauts d'optimalité des choix techniques.

Des institutions réglées aux interactions

La coordination des actions est inégalement instituée. Si les institutions reposent sur les conventions les plus légitimes, comme nous l'avons indiqué en introduction de la troisième partie, nombre d'actions s'écartent du format institutionnel pour emprunter d'autres formats plus favorables à la proximité, même lorsqu'elles restent liées à des institutions. On le voit aujourd'hui dans le mouvement par lequel des politiques publiques se localisent, et visent à se situer plus près des personnes et des situations.

Parmi les conventions d'envergure collective maximale, on peut d'abord distinguer des conventions constitutives de premier niveau (convention$_1$). Elles soutiennent les modes de coordination les plus légitimes et qui sont donc de très large portée au regard des jugements et des biens communs qui fondent les évaluations. Elles sont plus que des règles permettant la coordination d'actions jugées normales. L'espace de leur interprétation est celui de la justification et de la critique propre à l'exigence de débat démocratique. En revanche, des conventions de deuxième niveau (convention$_2$) se referment sur des règles plus limitées destinées à coordonner des plans d'action normalisée [Favereau, 1986]. Elles ne laissent qu'un espace d'interprétation de moindre envergure, cantonné dans un rapport à la règle prescrivant le bien faire.

L'analyse des institutions ou des politiques publiques met en évidence des activités non réductibles à ces conventions de la plus large envergure collective : actions d'agents appartenant à des organismes publics et visant à se rapprocher des « usagers », situations d'évaluation dans lesquelles l'évaluateur établit une interaction directe avec la personne évaluée [Eymard-Duvernay et Marchal, 1994, 1997]. Ces actions s'expriment dans le langage courant et non formalisé de la narration, dépourvu de l'orthodoxie réclamée par les institutions. La désignation dans le langage ordinaire des actes, des intentions et des objets, emprunte un format qui autorise une tolérance par rapport aux formes institutionnelles. La coordination entre les acteurs n'est pas soumise à une montée en généralité assurant la conformité avec l'institution, mais passe par des interactions dans lesquelles les épreuves instituées sont allégées, voire suspendues, au profit d'accomplissements appréciés dans un format plus tolérant de l'action qui convient.

Cette forme d'interaction n'est le plus souvent considérée que négativement par rapport à l'action instituée, comme une action « informelle » ou « locale ». Nous envisageons plutôt à un va-et-vient entre les différents niveaux de coordination qui fait ressortir les bienfaits de ce rapprochement des personnes. Une telle perspective dynamique doit se garder de deux réductions courantes des institutions : celle d'une conception holiste qui les présente comme des structures collectives déterminant rigoureusement toutes les pratiques sociales, celle d'une conception individualiste qui restreint l'institution à l'agrégation d'actions individuelles intéressées. Ces deux options réduisent considérablement l'éventail des formes d'appréciation qui guident les personnes dans leurs façons d'appréhender leur conduite ou celles des autres. La prise en compte du droit suppose de le considérer également dans ses procédures en action, en le situant dans une telle différenciation de niveaux qui ne le réduit pas à la lettre.

Les règles institutionnelles mobilisent par construction des catégories générales de mise en équivalence, en raison de la contrainte cognitive de généralisation et de la contrainte politique de traitement identique des acteurs par l'institution. Elles supposent en outre une évaluation d'un bien commun de large envergure, les acteurs se faisant « législateurs » et adoptant une posture critique sur ce que serait une bonne règle. Par rapport à ce jugement, le niveau d'interaction en situation, et

le va-et-vient qu'il autorise avec des coordinations plus formalisées, présentent quatre types d'ouvertures.

En premier lieu, l'évaluation peut rompre avec des catégories générales qui soutiennent des préjugements, pour passer à un jugement individualisé prenant en compte une succession d'actions de l'individu. En-deçà de la formalité du diplôme, ce jugement permet d'apprécier des compétences de l'individu dont témoignent ses actions et qui n'ont pas fait l'objet de mise en forme publique. Les catégories instituées telles que les diplômes ne suffisent pas à garantir une évaluation juste, et la prise en compte des compétences à l'action révélées dans l'interaction peut conduire à un traitement plus juste grâce à l'affaiblissement des préjugés qu'induisent ces catégories instituées.

En deuxième lieu, l'évaluation est finalisée par les objectifs poursuivis en situation, qui l'encadrent dans un plan plus restreint que la visée d'un bien commun. Lorsqu'il dépasse le cadre d'une action individuelle bien accomplie, le bien visé peut demeurer local et rester en deçà d'une visée d'universalisation. Ainsi, les entreprises sont supportées par des montages qui ne se satisfont le plus souvent que des exigences locales de coordination, et le bien visé est limité à l'entreprise sans s'étendre à la société dans son ensemble.

En troisième lieu, l'évaluation peut s'ouvrir à la pluralité des principes légitimes de justification qui entrent d'ailleurs souvent en compromis dans les biens plus locaux soutenus par des montages composites. Une telle ouverture crée de l'imprévu en faisant apparaître la situation sous un angle nouveau. Le jugement peut être dit « équilibré » qui se stabilise à l'issue des variations induites par ces changements de principes, et non par l'apurement préalable de la situation au regard d'un seul d'entre eux.

En quatrième lieu, l'évaluation peut donner lieu à un dialogue dans l'interaction qui permet de diminuer les asymétries entre l'évaluateur et l'évalué, et de bénéficier aux plus démunis en favorisant la prise en compte de leurs droits. On peut alors parler de jugement « négocié », et considérer qu'il favorise l'expression d'injustices qui n'avait pas accédé à la critique. Ce régime d'interactions ne doit donc pas être réduit à une dégradation de la justice pour le motif que l'égalité serait fragilisée par la décomposition des catégories générales et l'objectivité du jugement brouillée par la pluralité des principes. Il offre les conditions d'un enrichissement des appréciations portées sur les personnes.

Notons pour finir que cette forme d'interaction en situation trouve place dans une gamme variée d'institutions, y compris le marché lorsque l'évaluation des biens va au-delà des préjugements fondés sur les catégories générales.

En deçà du sujet individuel : l'engagement familier qui maintient la personne

Lorsque les politiques publiques sont aménagées pour se rapprocher des gens, en matière de retour à l'emploi, de réinsertion, d'habitat ou plus généralement de

travail social, elles en appellent au plan, au projet, à l'intention et à la volonté individuelles qui doivent faire leurs preuves. Elles visent un état d'individu capable de se coordonner dans son plan et de manifester le propre d'une volonté et d'une opinion autonomes. Cet appel fait peser sur les personnes concernées une exigence qui est tenue comme le préalable de leur accès à un niveau de coordination plus public reposant sur les conventions les plus légitimes. Si l'état d'individu constitue ainsi l'assise d'engagements dans un espace public, il correspond déjà à un niveau de consolidation de la personne dans l'accomplissement d'actions qui conviennent, comme nous l'avons noté dans la section précédente.

Cependant, l'expérience des agents de ces politiques publiques fait apparaître les manquements à cette exigence d'autonomie individuelle. Le plus souvent, ils sont renvoyés à un ensemble de défauts : manque de volonté ou de persévérance, passivité ou inactivité, incapacité à tenir ses promesses. Des économistes ne manquent pas d'y voir le choix pour l'inactivité. En revanche, des sociologues mettent en avant les facteurs sociaux et les déterminations sociales qui soustraient les personnes à la responsabilité de tels manquements.

Ces deux voies méconnaissent que la personne, avant de se tenir à l'état d'individu autonome, doit préalablement se maintenir à partir d'attachements de proximité qui l'engagent dans le familier. Les différents accompagnements personnalisés prolongeant les politiques publiques reposent sur un tel rapport de familiarité participant à ce maintien d'une personne, en deçà de l'état d'individu sujet d'action. La dynamique des convenances personnelles repose sur des repères de proximité apparus à l'usage, au cours de la fréquentation d'un entourage où la personne se loge. C'est là qu'elle demeure en premier lieu, maintenue par ses attachements. Les sciences sociales ne saisissent couramment cette dynamique d'accommodement familier que biaisée, dans l'alternative actif/passif, dans le discrédit d'une dépendance entravant l'autonomie du sujet, dans la notion rigidifiée et répétitive de routine, ou encore dans une déformation qui fait voir ces convenances personnelles collectivisées en coutume ou en culture. Les constructions politiques ne sauraient ignorer ce bien primordial engagé dans un familier où s'ancre la personne, dès lors qu'elles se soucient de dignité, qu'elles promettent un monde commun plus hospitalier à ce par quoi les personnes diffèrent, et qu'elles se préoccupent des formes de reconnaissance de ces différences et de lutte contre les discriminations qu'elles suscitent.

CONCLUSION

Au terme de ce parcours qui s'est achevé par la caractérisation d'un second pluralisme, pluralisme « vertical » différenciant les convenances plus locales des conventions plus publiques, nous rencontrons à nouveau les limites de la théorie économique standard. Mais nous avons les moyens d'un éclairage nouveau sur les extensions dont nous sommes partis au début de ce texte. Contre les sciences

sociales critiquées parce qu'accueillantes à des êtres collectifs, le tenant d'une théorie standard étendue se fait fort d'aborder toutes les actions humaines, y compris celles qui suscitent dans d'autres disciplines le recours à des collectivités sociales ou à des communautés politiques, en se limitant en tout et pour tout à ce qu'il tient comme l'état le plus élémentaire et le plus réaliste de l'être humain, celui d'individu intéressé. Dans notre construction, l'individu intègre dans sa conduite une visée normative sur la coordination avec les autres et le bien commun, au lieu de se replier sur un calcul égoïste. De plus, nous pouvons maintenant reconnaître que cette individualité, qui fait notamment de la personne un centre de décision et de calcul, n'est pas l'état premier ni le socle de toutes les coordinations humaines. Ce format d'individu autonome n'est accessible que sur la base d'une personnalité maintenue par des engagements familiers qui, s'ils sont déchirés par une activité ou un habitat déchiquetés, privent la personne jusque de son privé. On comprend donc la double faiblesse des extensions de la théorie standard lorsqu'elles traitent des politiques sociales, notamment d'insertion : elles méconnaissent la référence au bien commun dans la coordination avec les autres, en l'occurrence un bien civique de solidarité ; elles supposent donné cet état d'individu que la politique d'insertion vise justement à reconstruire.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BENETTI C. et CARTELIER J. (1980), *Marchands, salariat et capitalistes*, Maspero, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

DUPUY J.-P. (1989), « Conventions et *common knowledge* », *Revue économique*, 2, p. 361-400.

DUPUY J.-P. *et al.* (1989), « L'économie des conventions », *Revue économique*, 2, mars.

EYMARD-DUVERNAY F. (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 2, p. 329-359.

— (2002), « Conventionalist approaches to enterprise », *in* FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.), *Conventions and Structures in Economic Organization : Markets, Networks and Hierarchies*, Edwar Elgar, Cheltenham, p. 60-78.

— (2004), *Économie politique de l'entreprise*, La Découverte, Paris.

EYMARD-DUVERNAY, F. et MARCHAL, E. (1994), « Les règles en action : entre une organisation et ses usagers », *Revue française de sociologie*, vol. 35, p. 5-36.

— (1997), *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Metailié, Paris.

FAVEREAU O. (1986), « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources », *in* SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.), *Le Travail : marchés, règles, conventions*, Economica, Paris, p. 249-268.

— (1997), « Economics and its models », *in* D'AUTUME A. et CARTELIER J. (dir.), *Is Economics Becoming a Hard Science ?*, Edwar Elgar, Cheltenham, p. 120-146.

— (2001), « Theory of information : from bounded rationality to interpretative reason », *in* PETIT P. (dir.), *Economics and Information*, Kluwer, Dordrecht, p. 93-120.

FAVEREAU O., BIENCOURT O. et EYMARD-DUVERNAY F. (2002), « Where do markets come from ? From (quality) conventions ! », *in* FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.),

Conventions and Structures in Economic Organization : Markets, Networks and Hierarchies, Edwar Elgar, Cheltenham, p. 213-252.

ORLÉAN A. (1999), *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.

— [dir.] (1994, 2004), *Analyse économique des conventions*, PUF, coll. « Quadrige » (2e édition avec une postface additionnelle d'André Orléan ; 1re édition 1994), Paris.

SALAIS R. (1989), « L'analyse économique des conventions de travail », *Revue économique*, 2, p. 199-240.

SALAIS R., CHATEL E. et RIVAUD-DANSET D. [dir.] (1998), *Institutions et conventions. La réfléxivité de l'action économique*, Éd. de l'EHESS, Paris.

SALAIS, R. et STORPER, M. (1993), *Les Mondes de production*, Éd. de l'EHESS, Paris.

SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.) (1986), *Le Travail : marchés, règles, conventions*, INSEE-Economica, Paris.

THÉVENOT L. (1997), « Un gouvernement par les normes ; pratiques et politiques des formats d'information », *in* CONEIN B. et THÉVENOT L. (dir.), *Cognition et information en société*, Éd. de l'EHESS (Raisons pratiques 8), Paris, p. 205-241.

— (2002), « Conventions of co-ordination and the framing of uncertainty », *in* FULLBROOK E. (dir.), *Intersubjectivity in Economics*, Routledge, Londres, p. 181-197.

— (2006), *L'Action au pluriel*, La Découverte, Paris.

2

L'économie des conventions 15 ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation

Robert Boyer

Le propos de cette contribution est de discuter les propositions du texte collectif qui dresse le bilan des recherches menées au titre de l'économie des conventions (EC) et avance un projet de réunification des sciences sociales impliquant principalement l'économie et la sociologie. Il s'agit d'une contribution d'une grande ambition théorique, formulée sous une forme compacte et dense. Pour l'éclairer il n'est donc pas inutile de mobiliser certains des nombreux travaux qui jalonnent ce courant de recherche, sans pourtant prétendre à l'exhaustivité. Il faut en outre adopter un point de vue qui ne réplique pas les autres contributions au présent ouvrage : ce sera celui d'un programme de recherche, tantôt perçu comme complémentaire tantôt analysé comme concurrent, celui de la régulation.

L'argument s'organise autour de la succession d'une série de questions. La première concerne la genèse de la présente proposition de réunification des sciences sociales : comment se situe-t-elle par rapport au premier manifeste à travers lequel les cinq auteurs du présent texte, associés à Jean-Pierre Dupuy ont lancé la problématique qui les réunit encore aujourd'hui ? C'est une invitation à analyser les continuités mais aussi les nouveautés au sein de l'EC. La seconde interrogation en dérive : quelle est la nature de la fusion qui est proposée des trois sphères de la rationalité, de la coordination et des valeurs ? Compte tenu de cette trajectoire et de la diversité des champs précis de recherche des auteurs se réclamant de l'EC, surgit une troisième question : note-t-on une forte unité des recherches qu'elle inspire ou au contraire l'EC s'est-elle d'autant plus diffusée qu'elle autorise voire appelle une forte différenciation de l'usage de ses concepts de base ? En particulier quels ont été les apports et principaux résultats que les analyses empiriques ont livrés et comment se situent-ils par rapport aux programmes de recherche voisins, en particulier celui de la sociologie économique ou encore de la régulation ? C'est une invitation à s'interroger sur les conséquences de la novation majeure de

la seconde configuration de l'EC : est-il pertinent et fructueux d'accorder aux jugements de valeur un tel rôle et comment analyser alors les compromis si essentiels dans l'analyse tant des sociétés que des organisations ? Une cinquième et dernière interrogation concerne les relations entre l'EC et la théorie de la régulation (TR) : même lorsqu'elles livrent des interprétations voisines d'un même phénomène ou objet — par exemple de la firme comme tentative de mise en cohérence d'impératifs a priori contradictoires ou tout au moins différents —, ces deux problématiques diffèrent quant à leurs conceptions respectives de ce que sont les institutions. Une brève conclusion s'interroge sur les perspectives de ces deux programmes de recherche

DU MANIFESTE DE 1989 AU PRÉSENT OUVRAGE

Il est de bonne méthode de mettre en perspective l'état actuel de l'économie des conventions (EC2) par rapport au projet initial de ces mêmes auteurs en 1989 (EC1). Si les continuités sont claires en matière de questions posées, on ne saurait sous-estimer l'ampleur des changements conceptuels qui sont intervenus.

La permanence d'une question centrale en sciences sociales

Le point de départ, spécialisation professionnelle oblige, n'est autre qu'une insatisfaction par rapport au traitement par la théorie économique de l'époque de la question centrale des sciences sociales : comment expliquer qu'une société peuplée d'individus autonomes ne soit pas caractérisée par le chaos et l'instabilité permanents ? Si tel n'est pas le cas, à quelles institutions attribuer la relative stabilisation de la société ? La réponse traditionnelle de l'économiste standard est bâtie sur une triple abstraction : d'abord l'*homo œconomicus* opère une séparabilité de son action dans le champ économique par rapport aux relations sociales et politiques ; ensuite il se trouve généreusement doté par le théoricien d'une rationalité substantielle et calculatrice qui en fait l'équivalent d'un étudiant en économie avancé et doué ; enfin les agents économiques interagissent, le plus souvent de façon anonyme sur les marchés, de sorte que se dégage un équilibre, notion centrale des théories néoclassiques.

La principale et plus fondamentale critique à cette élégante construction, dont la capacité générative en termes de programme de recherche n'est plus à démontrer, est qu'elle suppose résolu l'essentiel des problèmes de coordination auxquels sont confrontés les agents à savoir la formation des repères même de leurs actions et interactions : la nomenclature des biens, la liste des états de la nature, la stratégie et les anticipations des autres agents. Le grand mérite de l'EC a été précisément d'expliciter un cadre d'analyse qui met au premier plan la question de la rationalité et de la coordination des individus avant même que n'opère le marché et que ne puissent se former un équilibre et un système de prix. Dès l'origine, EC1

place l'acteur face à l'incertitude de ce que seront les stratégies des autres acteurs, mais aussi les états de la nature. La rationalité substantielle ne s'applique plus, il faut donc la remplacer par une rationalité cognitive. Dès lors, l'existence d'un équilibre c'est-à-dire d'une configuration dans laquelle les actions des agents s'avèrent *ex post* compatibles, n'est plus garantie. En effet, apparaissent alors de nombreuses pathologies : absence ou au contraire multiplicité des équilibres, caractère insatisfaisant des équilibres qui se dégagent (tableau 1).

Tableau 1. – Les notions de base : les deux étapes de l'économie des conventions

	Théorie néoclassique	**EC1**	**EC2**
Agent	*Homo œconomicus*	L'acteur face à l'incertitude du social	Le sujet moral
Hypothèse 1	Rationalité substantielle et calculatrice	Rationalité cognitive	Rationalité interprétative des valeurs
Hypothèse 2	Équilibre	Possibilité de non-existence, en l'absence de coordination	Coordination, plus qu'équilibre
Passage micro/macro	Le commissaire-priseur walrassien	La convention, produit des acteurs et contrainte sur les acteurs	*Via* la généralisation et le rapport local/général

Les procédures de coordination, y compris les conventions, résultent non plus d'un *deus ex machina*, tel le secrétaire de marché, mais des efforts des agents eux-mêmes pour tenter de surmonter les problèmes qu'ils rencontrent au niveau local. Ainsi l'EC1 est un constructivisme et en ce sens il rejoint les préoccupations de la sociologie économique. Il en est de même pour EC2, mais l'accent se déplace des aspects cognitifs vers la sphère des jugements de valeur. L'acteur devient un sujet moral qui pour se repérer, se réfère aux valeurs et ce trait joue un rôle dans la construction des règles et des procédures qui rendent possibles la coordination. Ainsi EC2 esquisse un passage du micro au macro original puisque c'est à travers la généralisation des épreuves que l'on passe du local au global.

Un déplacement du centre de gravité de la théorie

En effet, au-delà de cet élément de continuité, la confrontation de l'article de la *Revue économique* de 1989 et du nouveau manifeste fait ressortir nombre de différences entre EC1 et EC2, en termes d'objectifs, d'architecture des notions et concepts et de relations avec les sciences sociales (tableau 2). Ce qui se manifestait comme une insatisfaction par rapport à la théorie économique néoclassique se traduit en 2003 comme un projet d'intégration d'au moins trois disciplines : l'économie, la sociologie et ce qui est nouveau les sciences politiques. La différence n'est pas mineure, puisque EC2 se présente alors comme une alternative à la stratégie de nombre d'économistes qui ont appliqué leurs outils favoris (rationalité et équilibre) au-delà du domaine propre de *l'homo œconomicus*, tout particulièrement à la sociologie et à la politique. Cette réorientation rétroagit sur l'articulation des principales notions.

Tableau 2. – Le projet de l'économie des conventions : de mars 1989 à décembre 2003

Texte	***Revue économique* (1989)**	**Valeurs, coordination et rationalité (2003)**
A. Le propos/ la motivation	Insatisfaction vis-à-vis de la théorie néoclassique	Viser une intégration des sciences économiques, sociales et politiques
B. Les notions centrales	Incomplétude de l'échange marchand	Justice, bien commun, démocratie
	Réponse à l'incertitude informationnelle	Réponse à l'incertitude des modes de coordination et des valeurs
	Nécessité d'un cadre commun	Rôle de la rationalité interprétative et de la référence aux biens communs
	Une convention : résultat d'une série d'actions individuelles et cadre contraignant pour les sujets	Conventions, résultats grammaire du juste
	Implications cognitives du cadre commun	Évaluation par rapport à des biens communs
	Rationalité informationnelle	Rationalité interprétative
	Variété des principes de coordination	Pluralité des conventions de coordination (généralité, publicité)
C. Les proximités intellectuelles	Durkheim : « le contrat ne se suffit pas à lui-même »	Rawls : deuxième principe

	Popper et Agassi : individualisme méthodologique	Walzer : distinction des sphères de justice
D. Éloignement/ révision	Polanyi et Granovetter l'encastrement ne suffit pas	Caractère réductionniste de l'encastrement, la sociologie des réseaux sociaux est partielle
	Stiglitz, Akerlof : asymétrie d'information	Les théories évolutionnistes négligent la légitimité (macro) et le familier (micro)
E. Situation par rapport aux sciences sociales	Bénéficier de l'apport de la sociologie, psychologie, de l'anthropologie et du droit	Construire une théorie trans- disciplinaire permettant de surmonter les lacunes de l'économie néoclassique de la sociologie économique… et de la science politique
F. La dénomination de l'unité élémentaire de la théorie	Personne, contractant partie, acteur, les « seuls acteurs sont des personnes »	Agent (des politiques publiques), individu autonome, personne, évaluateur/évalué, individu situé dans la proximité et le familial

Ainsi l'*incomplétude de l'échange marchand* n'est plus le centre de l'analyse puisque ce sont plutôt les considérations *de justice, de bien commun* et finalement de démocratie qui sont susceptibles de se décliner dans les diverses sphères. De même, l'incertitude propre à l'activité marchande, de type informationnel, tend à se fondre dans un ensemble plus général : quelles valeurs, donc principes de coordination, vont prévaloir sachant que les champs sont interdépendants ? Le cadre commun dépasse donc celui de la définition des biens au sens de l'économiste pour porter sur les conceptions du ou des biens communs dont traitent les théories de la justice. La rationalité devient *interprétative* plus que *calculatrice* et l'on s'éloigne de projet initial dont l'objectif était de montrer comment la variété des conventions influe sur la formation des grandeurs économiques. Les conventions, qui étaient conçues en 1989 à partir de la définition de Lewis, en pratique comme le résultat d'actions individuelles faisant retour sur le comportement des mêmes individus, apparaissent trouver aujourd'hui une tout autre origine. Elles sont en effet présentées comme le résultat de la mise en œuvre d'une *grammaire du juste*. En effet si la définition initiale des conventions soulignait leur contribution à la solution de problèmes essentiellement cognitifs, la nouvelle présentation les évalue par rapport aux biens communs, ce qui marque un glissement du cognitif vers l'éthique. On rend compte ainsi de la variété des principes de coordination mais l'explication de leur origine est différente.

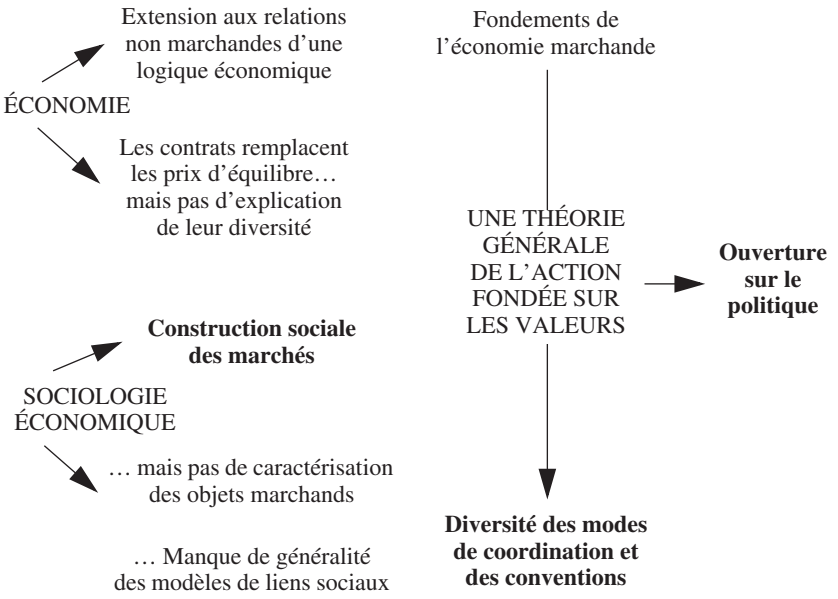
Les références et les sources d'inspiration ont changé lors de la transformation de l'EC1 en l'EC2. Pour la première, le recours à Durkheim permet de souligner l'incomplétude du contrat et par voie de conséquence l'incapacité de la relation

marchande à s'auto-instituer à partir de la seule sphère de l'économie, alors que pour la seconde ce sont les théoriciens de la justice, tels Rawls et Walzer qui sont le point de départ de la construction. De même, EC2 critique la sociologie économique contemporaine pour sa tendance réductionniste et ne se satisfait plus de la référence aux travaux de Polanyi pour justifier les institutions économiques à partir de leur encastrement dans le social. Le manifeste de 2003 s'attache aussi à différencier EC2 de l'analyse des réseaux sociaux dont Granovetter fut l'un des premiers à montrer l'importance, car aux yeux des conventionnalistes, elle ne présenterait qu'une vue locale et partielle des relations entre agents. On note aussi que la question de l'individualisme méthodologique et le dialogue avec Popper et Agassi sont beaucoup moins présents, car c'est l'objectif de construction d'une théorie originale qui l'emporte sur la seule critique de la théorie néoclassique. Pourtant l'EC2 continue à se différencier par rapport aux autres stratégies de recherche visant à dépasser les limites de l'économie traditionnelle : les conventionnalistes reprochent par exemple aux théories évolutionnistes de ne traiter que des problèmes d'allocation sans considération pour les questions de légitimité, pourtant fondamentales au plan de la société.

UNE GRANDE AMBITION THÉORIQUE : RÉUNIFIER LES SCIENCES SOCIALES

Ces différences s'expliquent très largement par un renversement de perspective en matière de conception des relations entre disciplines des sciences sociales : EC1 entendait faire bénéficier l'économie des apports de la sociologie, de la psychologie de l'anthropologie et du droit, c'est-à-dire d'une approche que l'on pourrait qualifier de *syncrétique* puisque combinant des concepts et outils appartenant à divers champs. Le propos de l'EC2 est au contraire de réunifier ces disciplines sous l'égide d'une *approche intégrée*, transdisciplinaire profitant de l'incomplétude et des faiblesses de chacune d'entre elles pour expliciter une théorie unifiée pour ne pas dire générale tant le terme est galvaudé (figure 1). La difficulté de la tâche se mesure à la variété des termes qui caractérisent l'unité élémentaire que retiennent tant EC1 que EC2. Pour la première, il s'agit en l'occurrence de la personne, du contractant, de la partie, de l'acteur, sachant que toutes ces entités ont en commun de répondre au principe de l'individualisme méthodologique en vertu duquel, dans une théorie bien constituée, les seuls acteurs pertinents sont les personnes. Au sein de la seconde configuration, le vocabulaire employé est différent, sans doute parce qu'il renvoie à des champs qui ne coïncident plus avec ceux de EC1. Les auteurs emploient le terme d'agent lorsqu'ils analysent les politiques publiques, mais ils recourent aussi au terme d'individu autonome, de personne ou encore d'individu situé dans la proximité et le familial. C'est une invitation à examiner dans quelle mesure EC2 marque une étape nouvelle dans les recherches conventionnalistes.

Figure 1. – L'ambition de l'économie des conventions : combler les lacunes des programmes de recherche de l'économie et de la sociologie économique



UNE STRATÉGIE PROMETTEUSE, MAIS QUELQUES DIFFICULTÉS

Il faut reconnaître aux auteurs qu'ils parviennent à résister à la toute puissance des oppositions dichotomiques : si l'on entend récuser les théories traditionnelles du marché, faut-il pour autant adhérer au programme que se fixe la sociologie économique ? La réponse d'EC2 est négative puisque le texte introductif au colloque Conventions et institutions propose l'équivalent d'une troisième voie.

Une construction originale…

Le propos est de partir d'un diagnostic des limites respectives de l'approche de l'économie et de celle de la sociologie économique.

Pour leur part, les *recherches économiques contemporaines* témoignent d'un double mouvement. D'une part, elles étendent aux relations non-marchandes (dans la sphère du droit, de la politique, des relations sociales de la famille, des croyances) une logique empruntée à l'économie. Elles se fondent sur une application intensive du principe de rationalité et s'inscrivent dans un cadre fondamentalement utilitariste. D'autre part, dans la sphère économique elle-même, les notions d'équilibre partiel et de contrat deviennent essentielles et tendent à remplacer la

recherche en terme d'équilibre général. Cependant dans l'un et l'autre cas, l'économiste s'interroge trop rarement sur les fondements d'une économie marchande. Par parenthèse, c'est sans doute ce qui explique qu'il soit désarçonné face à la grande transformation des économies précédemment soumises à un régime soviétique : considérant que le marché était une institution naturelle, l'économiste néoclassique avait oublié d'en analyser les conditions de fonctionnement et il en connaissait encore moins les conditions d'émergence. Par contraste, EC1 comme EC2 se proposent de fournir les bases d'une économie marchande, y compris de sa création.

De son côté, la *sociologie économique* adopte une stratégie inverse : elle tend à se concentrer sur la construction des marchés par les acteurs eux-mêmes à travers l'interaction de leurs stratégies, et c'est un apport précieux à la compréhension de la sphère économique. Pourtant, la plupart des recherches correspondantes s'arrêtent à la question du fonctionnement d'un marché, domaine qui est laissé à l'analyse de l'économiste, alors que rares sont ses recherches qui ont tenté de comprendre le fonctionnement de marchés réellement existants. La tentation est trop souvent d'opposer le fonctionnement imparfait des marchés étudiés à l'idéal d'un marché de concurrence parfaite. Cette division du travail est donc fort peu satisfaisante et plaide en elle-même pour une réunification de ces deux approches. EC2 adresse une autre critique à la sociologie économique : elle ne pose pas la question de la caractérisation des biens marchands. Enfin, la sociologie économique procède par étude de cas sur des marchés bien précis, sans ambitionner, sauf exception, de construire une théorie générale alternative à celle que proposent les économistes.

Le projet de EC2 est de fournir une *théorie générale de l'action* qui explicite tout autant les fondements d'une économie marchande que la diversité des modes de coordination et des conventions, grâce à la référence à un système de valeurs. Elle entend ainsi combler les lacunes de l'une et l'autre des deux disciplines. Les auteurs espèrent alors construire une théorie suffisamment générale pour qu'elle soit applicable au domaine politique afin que la réunification des sciences sociales concerne aussi cette discipline. C'est à une théorie générale de l'action fondée sur les valeurs qu'est attribué le rôle de réunifier ces trois disciplines des sciences sociales.

…mais encore embryonnaire

Ce programme de recherche n'est pas sans soulever des questions *épistémologiques, théoriques* et *méthodologiques*.

En premier lieu, il est important de forger un ensemble de notions permettant de traiter simultanément d'objets appartenant traditionnellement à des champs disciplinaires distincts, ce n'est pas pour autant que l'on a élaboré une théorie générale dans la mesure où un tel objectif suppose que l'on présente des hypothèses concernant les relations entre ces objets, que l'on élabore les méthodes permet-

tant de les tester, enfin que l'on livre les résultats généraux que l'on en dérive. Or, c'est une piste de recherche qui est ouverte, sans que pour l'instant elle n'ait livré une *théorie en bonne et due forme*, c'est-à-dire constituée d'un ensemble d'axiomes, de propositions, de protocoles de confrontations au terrain et donc d'enseignements, tant d'ordre théorique qu'empirique. En particulier, la contribution à l'analyse politique semble tenir presqu'exclusivement au rôle qu'exercent les jugements de valeur sur la légitimité des institutions ou encore des décisions politiques. À cet égard, la référence à la démocratie occupe une place centrale mais elle est quelque peu désincarnée : quelle est la valeur cardinale dans la sphère politique ? Est-ce de la *démocratie* ? Mais alors comment analyser les processus politiques qui ne s'inscrivent pas dans ce système d'organisation des pouvoirs ?

En second lieu, on peut d'interroger sur la place centrale qu'occupe la notion de bien. D'un côté, on retrouve une notion qui est au cœur de l'économie standard mais on la réinterprète d'une tout autre manière en insistant sur la construction sociale de la nomenclature des biens. D'un autre côté, le bien est l'expression d'un jugement de valeur au sein d'une sphère d'activité, de sorte que l'acception du terme est tout à fait différente. Cette subtile ambiguïté n'est pas sans conséquence. En effet, la construction théorique fait alors face à un dilemme.

Soit on adopte *une définition locale* des divers systèmes de valeur, conformément à une extension de la logique qui avait conduit à diverses cités dans une précédente configuration de la théorie des conventions. Mais alors, il est très difficile de converger vers une approche unifiée puisque l'analyse juxtapose alors des principes *a priori* différents selon les domaines, donc hétéronomes.

Soit on considère que l'interaction entre divers principes du juste conduit à *un compromis* qui en un sens s'affranchit de la pureté des logiques initiales. Le problème se déplace alors en direction d'une analyse des facteurs susceptibles d'expliquer la nature de ces compromis et leur degré de viabilité. À cet égard, on peut regretter que le manifeste de décembre 2003 ne fasse pas un usage plus intensif de la notion d'épreuve, qui est peut-être la plus centrale et prometteuse de EC1 car elle permettrait sans doute de donner une base à l'émergence de ces compromis.

Enfin, il semblerait que dans chaque sphère d'activité la formation des jugements de valeur soit essentielle dans l'émergence des conventions, des modes de coordination et, par voie de conséquence, des institutions. Ainsi, les autres justifications de l'action (tel l'intérêt dans le champ économique ou la reconnaissance pour les relations sociales) s'évanouissent au profit d'une approche morale des institutions. Si tel est le cas, la théorie présente une forte normativité… à moins que les conventions par exemple ne résultent d'une grammaire du juste. Or les auteurs du manifeste ne nous livrent pas les prémisses de cette grammaire, même s'ils ont bien sûr quelques idées à ce sujet considérant les travaux empiriques qu'ils ont pu mener dans le passé au sein de l'EC1. Le lecteur est ainsi frappé par l'*incomplétude théorique* de l'ambitieuse construction que propose le manifeste de décembre 2003.

UNICITÉ THÉORIQUE OU JUXTAPOSITION PRAGMATIQUE ?

Les remarques précédentes soulèvent une autre question fondamentale : la tentative d'unification des sciences sociales a-t-elle d'ores et déjà réussi ? Un examen des recherches conventionnalistes incite à la prudence, car, tant du point de vue théorique qu'empirique, manquent encore les outils nécessaires à cette unification.

Où sont les médiations ?

En effet si EC2 définit avec une relative précision les *entités* qui font l'objet de sa théorisation, elle est beaucoup moins explicite sur les *relations* qui régissent ces entités. Comment se combinent en des compromis les différents biens ? On aurait pu imaginer que l'EC2 mobilise les travaux sur les économies de la grandeur et les différentes idées proposées par Luc Boltanski et Laurent Thévenot. En fait, cette approche n'est pas reprise alors qu'elle a connu un développement significatif et remarqué avec l'ouvrage de Luc Boltanski et Ève Chiapello. En effet cet ouvrage explicite un mécanisme général permettant de comprendre la configuration contemporaine du capitalisme, assurant ainsi la mise en cohérence de cités ou des ordres différents. De plus, il ressort que le nombre et la nature des cités ne sont pas fixés une fois pour toutes mais que la contestation d'un ordre peut déboucher sur un autre principe, sans précédent historique. On peut d'ailleurs se demander quel est l'apport de EC2 par référence à l'état de la théorie des conventions qui résulterait de la conjonction des deux ouvrages *Les Économies de la grandeur* d'une part, *L'Esprit du capitalisme* de l'autre.

Il est aussi surprenant que EC2 invoque une grammaire du juste sans en fournir les principes de base et c'est dommage. En effet, l'unification de l'économie de la sociologie et de la science politique ne peut se faire que si l'on dégage des principes généraux de mise en correspondance ou d'opposition : isomorphisme, complémentarité, hiérarchie, hybridation, coévolution, conversion, sédimentation, recombinaison sont autant de mécanismes proposés par les recherches institutionnalistes contemporaines et qui ont précisément pour objet d'expliciter quelques-uns des processus qui conduisent à la mise en cohérence d'un ensemble d'organisations et d'institutions. Il serait essentiel que EC2 explicite sa propre conception des processus et non plus seulement des principes qui président à la structuration des sociétés.

À ce titre, on peut regretter à nouveau, la place tout à fait résiduelle attribuée à la *notion centrale d'épreuve* telle que proposée par EC1. En effet, cette notion d'épreuve présente un caractère ouvert quant à son résultat. Pourtant on pourrait imaginer que de l'analyse de l'accumulation des épreuves ressortent quelques principes généraux, base de la grammaire recherchée par EC2. Plus fondamentalement, cette différence entre EC1 et EC2 pointe un délicat problème théorique. Soit les acteurs ont une certaine autonomie pour inventer de nouvelles hiérarchies entre les ordres et les cités, soit il existe des lois structurales permettant de prévoir

les configurations qui résulteront de leurs interactions. Appeler de ses vœux une grammaire du juste signifie que l'on privilégie plutôt le caractère contraignant et déterministe des interactions entre les valeurs… alors que les travaux historiques suggèrent que ce processus est ouvert et peut déboucher sur la création de nouvelles entités. À la réflexion, le lecteur peut se demander quelle est en fait l'avancée théorique qu'apporte EC2.

Les analyses sectorielles : une segmentation des notions et des méthodes

On aurait pu souhaiter que le document sous revue fournisse un aperçu des résultats qui ont été obtenus par ce courant de recherche depuis 1989. Ce serait l'occasion de confronter les enseignements des analyses de terrain avec les prédictions de la théorie et surtout de faire ressortir quels sont les enseignements originaux que permet aujourd'hui EC2 et qui n'étaient pas accessibles dans l'ancienne configuration de la théorie. À la réflexion, la difficulté d'une telle synthèse n'est peut-être pas que circonstancielle. En effet, au-delà du *vocable* commun « convention », chaque chercheur semble avoir développé une *conception propre* qui colle à son terrain d'analyse mais qui, de ce fait même, rend difficile la mise en commun des résultats avec suffisamment de précision analytique. Si l'on suit cette interprétation, EC2 serait plus un *langage* commode car accueillant, qu'une théorie en sciences sociales en bonne et due forme. En faveur de cette interprétation on peut noter l'extrême variété du contenu précis que chaque auteur donne aux conventions.

• Lorsque les conventionnalistes étudient *le marché et l'entreprise*, ils s'intéressent aux modalités de reconnaissance de la qualité et à la variété des façons de produire. Ils rejoignent ainsi un champ d'analyse qu'ils partagent avec les recherches en sociologie économique ou même en économie industrielle.

• Le *travail* fait l'objet d'une approche spécifique. Pour EC2, la sphère du travail doit être analysée par rapport à une valeur forgée pour la circonstance : la valeur de l'activité. Cette référence est quelque peu mystérieuse pour l'économiste du travail, aussi bien orthodoxe qu'hétérodoxe. Certes des auteurs, tels que Georges Akerlof, ont introduit le rôle de l'équité dans l'analyse de la relation salariale, mais ce principe d'explication est loin d'être exclusif alors qu'il semble l'être pour EC2. Au passage on note une rupture par rapport à EC1 qui se référait encore à la relation d'emploi comme une relation de subordination salariée à l'autorité de l'entrepreneur, dans la lignée d'ailleurs d'un travail méconnu mais fondamental d'Herbert Simon. Pourquoi avoir abandonné ce trait fondamental ?

• Certains des travaux portant sur l'*organisation de l'entreprise* abordent explicitement la question de la compatibilité d'une série d'ordres et de cités ou encore de biens dans le langage de EC2. Ainsi, l'entreprise se doit de s'inscrire dans l'ordre industriel, marchand, civique… mais selon des combinatoires spécifiques en fonction du secteur, du pays et de l'entreprise. On a cependant l'impression

que ce processus est très ouvert puisqu'il résulte d'une pure combinatoire, *a priori* distincte de ce qu'exigerait une grammaire explicite. On mesure, à nouveau, l'inachèvement de la théorie et l'ambiguïté de ses résultats.

• C'est encore une autre conception des conventions qui est mise en œuvre par l'analyse des *marchés financiers*. En effet, la définition retenue s'inspire très largement de la conception keynésienne de l'incertitude : elle est propre au choix des agents financiers qui ont à tenir compte aussi bien de leur propre évaluation que de celle que livre le marché pour décider de leurs stratégies. Les spécificités des marchés financiers jouent un grand rôle dans l'émergence des conventions, en l'occurrence haussières ou baissières, sur les marchés boursiers. On voit peu de relations, si ce n'est terminologiques, avec les jugements de valeur et principes de bien qui fondent les conventions dans les autres sphères de l'activité économique.

• L'*évaluation des salariés* constitue un sous-programme de recherche de EC2. En l'occurrence, les conventionnalistes insistent sur le caractère construit des critères d'évaluation de la qualité du travail et par ailleurs ils soulignent le passage du diplôme à la compétence comme transformation majeure intervenue au cours des dernières décennies. Or cette évaluation est partagée par nombre d'autres écoles, y compris les théories sur l'information imparfaite ou encore la théorie des signaux à la Spence et il n'est pas évident que sur ce point EC2 apporte une contribution totalement originale. De plus, le bien de l'activité n'est pas mobilisé dans la majorité des travaux correspondants.

• Les *politiques publiques* font aussi l'objet d'une série de travaux s'inspirant de l'économie des conventions. Certains d'entre eux mobilisent l'engagement familial, concept nouveau par rapport à EC1 mais dont on voit mal le lien avec la construction théorique d'ensemble. S'agit-il d'un nouveau type de bien ou simplement de la constatation que nombre de politiques publiques, en particulier dans le domaine social ont pour cible l'unité familiale et que cette dernière est dotée de son propre système de valeurs ?

À la lumière de cette brève revue, il ressort que si le vocable de convention est effectivement commun à beaucoup d'auteurs, ce n'est pas nécessairement un concept fédérateur et puissant dans la construction que propose EC2. Unité de langage mais extrême diversité pour ne pas dire balkanisation des analyses empiriques. Enfin, faut-il le rappeler, le manifeste d'EC2 est bien discret sur les acquis de la précédente phase de recherche et sur la nature des problèmes qu'il convient d'éclairer.

EST-IL LÉGITIME ET EFFICACE DE FAIRE DES SCIENCES SOCIALES UNE DISCIPLINE MORALE ?

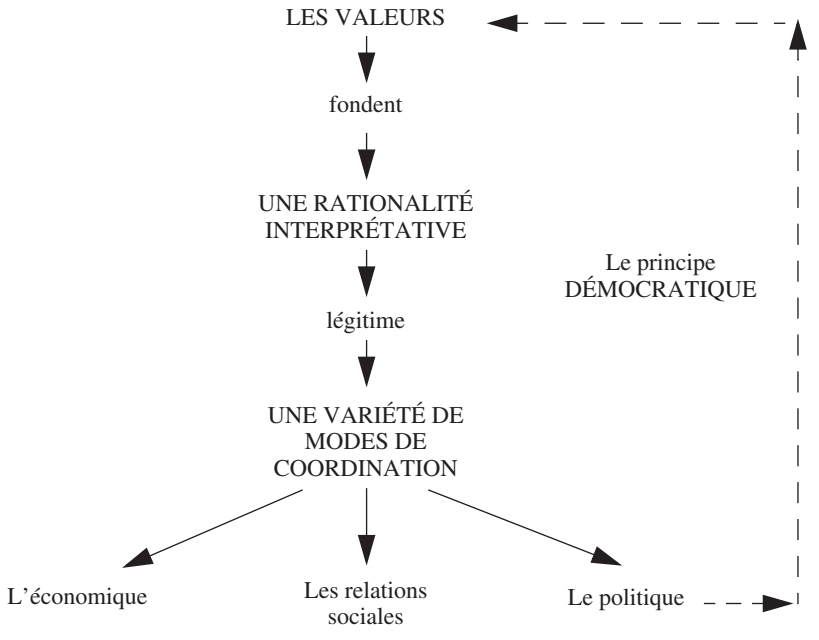
En effet, telle est la principale novation théorique d'EC2 par rapport à EC1 et c'est sur cette base que les auteurs entendent avancer en direction d'une intégration des sciences sociales. Il faut se demander si les recherches mettent effective-

ment en œuvre ce fondement et si par ailleurs ce rôle déterminant des valeurs est confirmé par les analyses des configurations institutionnelles.

Toutes les conventions ne dérivent pas de jugements de valeur

Si, au niveau le plus abstrait, on peut trouver dans chaque sphère des critères de bien et de valeur, il n'est pas évident qu'au fur et à mesure que l'analyse se déploie vers les données de l'observation, le caractère central des jugements de valeur demeure. En effet, il semblerait que les *aspects cognitifs* de EC1 soient absorbés dans une conception qui fait de tout système d'interprétation la conséquence d'un *système de valeur*. Or, les systèmes d'interprétation servent eux-mêmes d'heuristique pour élaborer des procédures de coordination, et ils se diffractent ensuite dans les diverses sphères de l'activité : l'économie, le social, le politique. Or, à ce niveau d'analyse, les procédures de coordination sont très largement spécifiques et ne se rattachent plus directement à des jugements éthiques. Dans l'alchimie des procédures de coordination, les valeurs ne sont que l'une des composantes. D'autant plus que, comme il a déjà été souligné, EC2 ne fournit aucune grammaire en la matière (figure 2).

Figure 2. – EC2 Une claire hiérarchie des notions de base : la domination des jugements de valeur



On peut s'interroger à ce propos sur l'introduction de la *démocratie*, comme valeur qui semble concerner non seulement la sphère politique mais aussi l'économie et le social. D'une part, cela revient à faire de la démocratie le bien de la sphère politique. Pourquoi pas la transparence et la responsabilité, notions beaucoup plus générales que celle de démocratie ? De plus, comment analyser tous les régimes politiques, fort nombreux, fondés sur d'autres principes que la démocratie. D'autre part, il n'est pas évident que la démocratie doive et puisse régir l'ordre économique : on sait par exemple les difficultés qu'ont rencontrées les tentatives de démocratie industrielle et économique, même dans les sociétés social-démocrates. Enfin, semble s'introduire une hiérarchie entre les valeurs puisque le principe démocratique semble innerver l'ensemble des autres sphères. Le modèle conventionnaliste en est certes enrichi mais il perd de sa clarté. S'agit-il d'une évolution typique de tout programme de recherche ? Ou la difficulté est-elle particulièrement marquée pour EC2 ?

Le statut ambigu, voire contradictoire, des compromis

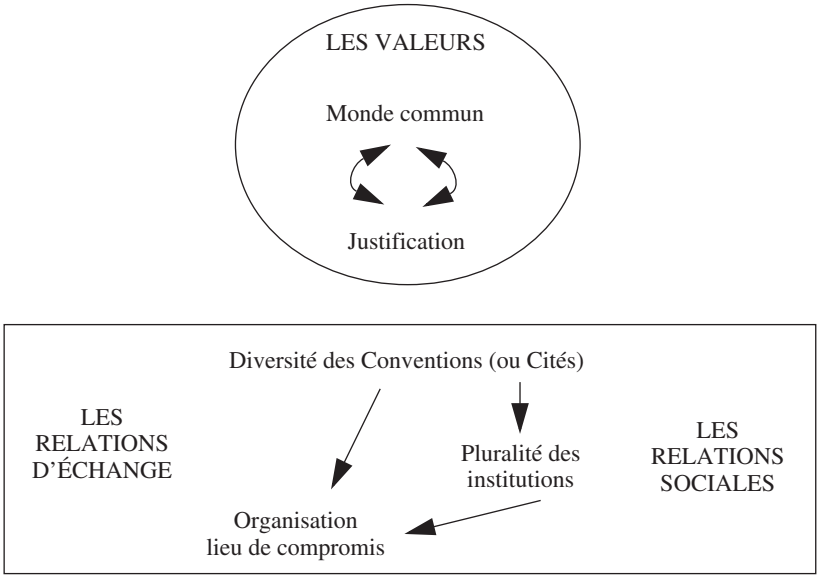
Cette difficulté trouve son prolongement lorsque EC2 cherche à rendre compte de la *diversité des formes d'organisation des firmes et la variété des procédures de coordination*. Les auteurs ont alors recours à la notion de compromis. Or son usage, comme il a déjà été souligné, introduit une tension au sein de la théorie. En effet, soit on suppose que chaque sphère est le lieu d'une conception du bien, et il n'existe aucun critère général permettant de les harmoniser — c'est toute la différence entre la morale et l'éthique — de sorte que le compromis devient un oxymore. Il ne fait qu'introduire l'écart entre les prédictions de la théorie et les données de l'observation. Soit, on suppose qu'on peut établir une commensurabilité entre les divers biens, mais il faut alors fournir les *relations d'équivalence* qui les régissent… ce qui n'est pas livré par EC2.

Cette remarque en introduit une seconde concernant les *relations entre théorie et observation* dans EC2. Visiblement, le compromis vise à réconcilier les principes fondateurs avec les résultats des études de cas. Le compromis serait donc l'opérateur qui réconcilierait l'unicité de la théorie avec la diversité des formes d'organisation que mettent en évidence les nombreuses études sectorielles (figure 3). Mais on peut alors se demander si la conjonction des principes de *justice et de justesse* ne fournissait pas un meilleur point de départ dans cet effort de réconciliation. D'ailleurs cette dualité introduirait une certaine différenciation dans le fonctionnement des différentes sphères, certaines impliquant essentiellement des *jugements de valeur* plus que d'autres dans lesquelles ce sont les phénomènes *cognitifs* qui sont dominants.

À vrai dire, le concept de compromis ne s'introduit pas naturellement dans la théorie des conventions. En effet, il trouve son origine dans les analyses du politique pour lesquelles les conflits de valeur, d'intérêt, de pouvoir se concluent par des compromis qui n'ont pas à s'expliquer par la référence à un principe dépassant

la logique des acteurs. De plus, un compromis peut être accepté sans qu'il soit reconnu comme légitime, dès lors que le pouvoir de négociation est inégal et que l'un des acteurs est contraint de céder sur sa conception de la justice. On pourrait dresser une longue liste des diverses institutions économiques qui se sont succédées dans l'histoire et qui ne répondaient pas à un critère de légitimité entendu au sens de EC2 : le servage, l'esclavage, la société de caste. De même, le monde contemporain donne maints exemples d'institutions dont l'origine se trouve dans l'usage du pouvoir par un groupe, à son profit sans grande considération pour les questions de justice. Par exemple, les institutions internationales qui sont fondées en théorie sur l'égalité des pays membres prennent en fait des décisions qui sont le plus souvent favorables à un petit nombre d'entre eux, souvent les pays développés. Et pourtant, les organisations des Nations Unies persistent, dans leur être et sont souvent, si ce n'est toujours opératoires…même si pour partie leur efficacité peut souffrir de problèmes de légitimité.

Figure 3. – La place problématique du compromis dans l'économie des conventions (EC2)



Bref, le compromis plonge EC2 dans les théories du politique… et hélas elles ne peuvent pas se résumer à la mise en œuvre de l'impératif catégorique que serait la démocratie. Au demeurant, si l'on convient d'admettre que cette dernière est un *processus* en permanente redéfinition, on mesure la difficulté d'en faire le critère global d'évaluation des compromis qui sont souvent à l'origine des institutions.

QUELQUES QUESTIONS RÉGULATIONNISTES ADRESSÉES À LA THÉORIE DES CONVENTIONS

Le développement précédent incite à faire le point sur les relations entre les deux programmes de recherche, respectivement celui de la théorie de la régulation (TR) et celui de l'économie des conventions. Chacun d'entre eux a enregistré une évolution significative par rapport à la phase fondatrice. Quelles peuvent être les relations entre l'état présent des deux théories TR2 et EC2 ? On se limitera à trois propositions, sans prétention donc à l'exhaustivité.

Encore un effort dans l'analyse du capitalisme !

Une présentation traditionnelle, et qui a fait fortune, des relations entre EC1 et TR1 consistait à souligner que la première s'occupait du niveau *microéconomique* alors que la seconde avait pour vocation la dynamique *macroéconomique*. Ce n'est plus nécessairement exact entre EC2 et TR2. D'une part, certains travaux conventionnalistes se sont intéressés au processus de légitimation des transformations du capitalisme contemporain, rejoignant ainsi l'un des chantiers de la théorie de la régulation, celui qui cherche à mettre en évidence le rôle des représentations et plus généralement du symbolique dans la viabilité des régimes économiques. D'autre part, la théorie de la régulation a inspiré une ambitieuse recherche collective sur l'évolution des formes d'organisation des firmes, à partir de l'exemple, certes particulier mais très illustratif, de l'automobile. Ainsi, les domaines de recherche de ces deux problématiques se recouvrent pour partie. Avant de revenir sur la question de l'entreprise, le statut du capitalisme dans EC2 mérite quelques développements.

Étant donné la fragilité théorique des relations entre le micro et le macro, beaucoup de théories de sciences sociales ne se posent plus explicitement la question. La discipline économique elle-même a évolué dans le sens de la recherche des bases microéconomiques de la macroéconomie mais ce faisant elle entendait simplement appliquer la théorie des choix rationnels à un agent représentatif… alors que les théoriciens de l'équilibre général ont, de longue date, montré que cette procédure n'était pas fondée. En fait la voie la plus prometteuse est plutôt celle de la prise en compte de *l'hétérogénéité* comme source possible de régularités macroéconomiques. Bref, aujourd'hui toute théorie couvre à la fois les champs micro et macro. Pourquoi ne serait-ce pas le cas de EC2 ? Mais alors, il faut reconnaître que *l'esprit* du capitalisme, aussi important soit-il, ne suffit pas à définir *l'intégralité* de ce régime économique. Peut-on mobiliser les acquis des études empiriques de EC1 et EC2 pour bâtir une définition conventionnaliste du capitalisme ?

On serait tenté de formuler la même demande concernant le *statut de la démocratie* dans EC2. Il semblerait que soit mobilisé l'idéal démocratique comme principe de justice, sans que soient explicitées les institutions, les procédures et les

conventions dont il se nourrit et qui devraient organiser la vie politique. Par parenthèse, c'est dans l'analyse du politique que se redéploient nombre de recherches régulationnistes, dans le but de comprendre comment se transforment et se réforment les formes institutionnelles.

L'organisation de l'entreprise : une surprenante convergence

L'analyse de l'entreprise en tant que telle ne faisait pas partie du programme de recherche initial de la théorie de la régulation. Plus exactement, la construction du régime d'accumulation fordiste faisait référence de façon plus allégorique qu'analytique à la grande entreprise fordiste, car le propos était d'analyser les régularités macroéconomiques. Depuis lors, la TR1 a été mise au défi de rendre compte du fait que les organisations productives étaient beaucoup plus diverses que ne le supposait la vulgate du fordisme. Sous l'impulsion de collègues sociologues, historiens, gestionnaires, le programme de recherche s'est donc infléchi dans la direction d'une meilleure prise en compte de l'entreprise, de son organisation interne, de ses relations avec le régime d'accumulation et le mode de régulation.

Ces recherches bâties sur la conjonction d'un très grand nombre de recherches de terrain et d'études de cas ont abouti à la construction d'un ensemble de notions articulées les unes avec les autres. Tout comme dans l'économie des conventions, l'entreprise est perçue comme devant trouver un *compromis* entre des logiques *a priori* déconnectées si ce n'est toujours contradictoires : satisfaire le client et se confronter à la concurrence, recruter et mobiliser les compétences nécessaires à la production, arbitrer entre faire et faire faire, enfin et c'est important à l'époque de la financiarisation, trouver les capitaux et les crédits nécessaires à l'investissement et à l'activité. La TR2 qualifie de mode de gouvernement le compromis qui arbitre entre ces exigences souvent contradictoires. On est frappé de l'analogie avec l'économie politique de l'organisation de la firme que propose EC2.

Pourtant le TR2 va plus loin, semble-t-il. Elle met en avant que l'entreprise ne survit que si ce *compromis de gouvernement* débouche sur une série de routines de gestion compatibles avec la santé financière de l'entreprise. On dénomme *stratégie de profit* la conjonction de ces modalités de gestion qui assurent la survie à long terme d'une firme. Une condition s'impose alors à cette stratégie de profit : elle doit être compatible avec l'insertion de la firme dans le régime de croissance observable au plan macroéconomique. Une dernière notion, celle de *modèle productif* assure le passage de l'analyse de la firme individuelle aux régularités observables au niveau global. La convergence entre EC2 et TR2 est donc remarquable, la seule différence étant que les régulationnistes entendent tirer toutes les conséquences économiques de la configuration des modèles productifs, alors que les conventionnalistes semblent plus s'intéresser à l'émergence qu'au fonctionnement des institutions économiques.

POUR UNE ANALYSE KALÉIDOSCOPIQUE DES INSTITUTIONS ÉCONOMIQUES

Alors que EC2 vise à unifier l'analyse des institutions à partir du primat des jugements de valeur, la TR2 poursuit une démarche inverse. Initialement les formes institutionnelles résultaient des conflits entre groupes sociaux et avaient pour critère de cohérence le fait de soutenir un régime d'accumulation et le mode de régulation associé. Le développement même de la problématique a conduit à élargir le champ de l'analyse en explicitant une *grande variété des fonctions* qu'assurent les institutions économiques, au plan micro comme méso économique et non plus seulement macroéconomique. De façon cursive, voici quelques-unes de ces fonctions :

• il ne faut jamais oublier que les institutions définissent les *relations entre les acteurs* et leur permettent donc de situer leurs stratégies les uns par rapport aux autres. Cet aspect est fondamental, même s'il semble trivial. Or il est trop souvent oublié par les économistes qui s'empressent d'imaginer que les institutions ont pour fonction d'améliorer l'efficacité économique. Or ce n'est qu'un impact indirect et parfois problématique de ces dernières ;

• dans le même ordre d'idée, les institutions sont des *réductrices d'incertitude*. En effet, face au nombre considérable des combinatoires ouvertes aux stratégies des agents du fait de leur autonomie dans un monde qui serait dénué de repères communs, les institutions polarisent les comportements et de ce fait facilitent d'autant plus la coordination que la plus grande partie des incertitudes qui affectent les sociétés contemporaines dérive des interactions entre acteurs et non pas seulement de chocs extérieurs venant perturber ces relations ;

• entre les préférences des agents et les possibilités technologiques, les institutions introduisent des médiations originales à travers la conjonction *d'une série de contraintes et d'incitations*. Si la théorie microéconomique privilégie traditionnellement le premier facteur, la nouvelle économie institutionnelle insiste sur le second. Ainsi, les institutions peuvent, ex post, améliorer l'efficacité économique et non pas seulement la pénaliser ;

• selon un autre angle d'analyse, certaines institutions définissent les *règles du jeu* en vertu desquelles les agents décident leur stratégie et l'*équilibre du jeu* correspondant peut définir une autre institution. Ainsi, l'approche en termes de *comparative institutional analysis* introduit l'idée d'un inégal niveau des institutions puisque certaines servent de base à l'émergence d'autres procédures de coordination ;

• les institutions ont aussi une autre fonction ou mérite à savoir de canaliser l'information pertinente et de la synthétiser, réduisant ainsi la complexité des problèmes que les acteurs ont à résoudre. Les institutions sont ainsi des *créatrices et des vecteurs d'information*. C'est en quelque sorte l'aspect cognitif des institutions, que les travaux les plus récents de la NEI tendent à privilégier ;

• si le capitalisme est projection dans l'avenir, la formation des anticipations joue un rôle déterminant. À cet égard, certaines des institutions ont pour fonction

de canaliser les vues sur l'avenir pour reprendre l'expression de Keynes à propos des marchés financiers. Ou sous une forme différente, les institutions *focalisent les anticipations* des acteurs. C'est bien sûr le cas des conventions financières ;

• en termes strictement économiques, il ne faut pas oublier que les institutions ont aussi pour effet de répartir les *risques*, de définir des principes d'*allocation des ressources* et de *formation des revenus*. À cet égard le marché n'est que l'une de ces institutions, car dans les économies développées, nombre d'autres institutions contribuent à l'allocation des ressources, des biens, selon des règles qui leur sont spécifiques. Les organisations que sont les entreprises contribuent aussi à ce processus ;

• enfin, pour reprendre le titre d'un ouvrage célèbre, *Les institutions parlent*. Plus précisément ce ne sont pas simplement les informations et les ressources qui circulent dans les institutions mais ce sont aussi les paroles et les représentations. Les institutions sont aussi des instances de *délibération* dans lesquelles les prises de parole peuvent dans certains cas être plus efficaces que les décisions de défection. Parmi ces représentations peuvent bien sûr se former des conceptions du bien et de la justice, mais ce n'est que l'une des modalités de délibération.

On mesure l'écart entre TR2 et EC2 sur ce point. La force d'EC2 est son ambition d'une explication intégrée des institutions à partir de jugements de valeur, sa faiblesse tient au fait qu'elle réduit ainsi considérablement la richesse de l'économie institutionnelle… ou même de EC1. La faiblesse de la TR2 est d'ouvrir un programme de recherche quelque peu prométhéen que ne peut pas réaliser la seule approche économique, même éclectique car ouverte sur les autres sciences sociales. La TR2 est ainsi conduite à déborder très largement l'économicisme que certains ont diagnostiqué dans sa genèse. Symétriquement sa force est de pouvoir mobiliser, selon le domaine d'analyse ou le problème posé, une gamme beaucoup plus vaste d'outils, donc d'explications ce qui lui ouvre de nouvelles perspectives.

CONCLUSION

Ainsi tant l'économie des conventions que la théorie de la régulation ont significativement évolué depuis leur fondation. Ces deux programmes de recherche partagent la volonté d'éclairer l'*origine,* l'*impact* et la *dynamique* des institutions. Si à l'origine la division des rôles était claire — à la TR1 l'analyse macroéconomique, à EC1, l'analyse des conventions et des entreprises selon une approche plus orientée vers le micro — aujourd'hui les domaines de recherche ne sont plus aussi déconnectés les uns des autres. Dans l'un et l'autre cas, la problématique s'est enrichie et s'est adaptée en vue de répondre à de nouvelles questions. Une mise en relation de ces deux problématiques suggère trois enseignements majeurs.

• Le développement de l'économie des conventions a conduit à une *élévation de l'ambition théorique*. Cela se manifeste d'abord dans les objectifs du programme de recherche. La première génération des travaux conventionnalistes

entend expliciter la pluralité des modes de coordination opérant en économie, grâce à la mobilisation d'outils empruntés à d'autres disciplines. La seconde génération entend proposer une théorie générale des sciences sociales, en l'occurrence de l'économie, de la sociologie et de la science politique. Ensuite, il était possible de lire EC1 comme une théorie décrivant l'émergence des conventions locales ou sectorielles alors que EC2 entend aussi éclairer des phénomènes de société, ce dont témoigne l'usage nouveau des termes de capitalisme et de démocratie. Enfin, troisième changement, les conventions recevaient une interprétation essentiellement cognitive dans EC1 — comment se repérer et se coordonner dans un mode incertain ? — alors que le projet actuel est un fondement général des institutions à partir de jugement de valeur qui eux-mêmes informent les procédures de traitement de l'information et de coordination.

• Il n'est peut-être pas surprenant que tous *ces objectifs soient loin d'être atteints* par les recherches réalisées à ce jour. En premier lieu, l'intégration des trois disciplines est loin d'être achevée : pour l'heure, il s'agit plus d'une unité de terminologie et d'approche que de la construction d'une théorie générale. Les conventions continuent à se décliner selon des modalités extrêmement différentes lorsqu'on étudie la finance, l'entreprise, le travail. L'introduction du politique reste lacunaire puisque EC2 se borne à faire de la démocratie la valeur de référence du système politique, sans préciser les nombreuses acceptions et déclinaisons de ce terme ; par ailleurs, elle ne livre pas des analyses empiriques des institutions politiques, aussi fouillées que celles disponibles pour la sphère économique ou le domaine des relations sociales. En second lieu, il semblerait que les deux générations de travaux conventionnalistes n'ont pas livré la moisson des résultats que l'on était en droit d'attendre. Est-il un résultat qui n'ait pas été obtenu par des approches alternatives ? La réponse n'est pas assurée mais on est frappé de constater par exemple que l'analyse conventionnaliste de l'organisation des firmes marque de surprenantes convergences avec d'autres approches, en particulier avec les recherches inspirées par la théorie de la régulation.

• L'*analyse comparée des trajectoires de recherche conventionnaliste et régulationniste* fait ressortir de significatifs changements par rapport aux travaux de la première génération. Tout d'abord, chacune des deux problématiques a étendu son domaine d'analyse. Ainsi, EC2 ne se limite plus à la micro mais explore certaines questions sociétales alors que TR2 s'aventure à expliciter les logiques de l'action dans une économie riche en institutions et sans se borner à l'analyse des régularités macroéconomiques. Les deux problématiques cherchent aussi à dépasser l'analyse des seuls problèmes économiques de coordination pour EC2, de régulation pour TR2 pour s'intéresser aux aspects éthiques pour l'une, symboliques pour l'autre. Cette relative convergence des domaines de recherche ne fait que mieux ressortir les différences, voire divergences, en termes de méthode et d'hypothèses de base. D'un côté EC2 semble réduire la multiplicité des fonctions des institutions à leur rôle de légitimation, abandonnant ainsi la dualité, fort utile, entre justesse et justice mise en avant par EC1. D'un autre côté, TR2 n'a cessé d'enrichir

sa conception des formes institutionnelles, à partir d'une vision qui en faisait pour l'essentiel le résultat de compromis dans la codification des rapports sociaux fondamentaux. Une autre source de différenciation concerne le traitement du temps. En dépit de tentatives intéressantes, EC2 ne se préoccupe guère des changements institutionnels, sans doute parce que les travaux fondateurs d'EC1 considéraient que le nombre des cités ou des ordres était fini… avant que l'analyse des transformations des représentations et de la légitimation du capitalisme contemporain montre la possibilité de l'invention dans l'histoire d'une nouvelle cité. Par contraste, le changement institutionnel et économique est au cœur des recherches régulationnistes depuis leur lancement, en réponse aux changements structurels que la crise du fordisme rendait apparents dès le début des années 1970. Enfin, si EC2 privilégie une approche des institutions à partir de jugements de valeur, pour TR2 ces derniers apparaissent dominés par la formation des blocs hégémoniques et des coalitions politiques. C'est d'ailleurs dans une analyse du changement politique, et plus seulement des grandes crises, que le programme de recherche régulationniste s'est engagé pour rendre compte du changement des modes de régulation intervenu au cours des deux dernières décennies.

Cette divergence témoigne-t-elle d'une complémentarité de ces deux courants ou au contraire marque-t-elle le cours typique qui suit tout paradigme au fur et à mesure du développement des recherches qu'il suscite ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGLIETTA M. (1978), *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris.

AMABLE B. et PALOMBARINI S. (2005), *L'Économie politique n'est pas une science morale*, Liber-Raisons d'agir, Paris.

AOKI M. (2000), *Information, Corporate Governance and Institutional Diversity*, Oxford University Press, Oxford.

BATIFOULIER P. [dir.] (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BESSY C. (1993), *Les Licenciements économiques : entre la loi et le marché*, CNRS Éditions, Paris.

— (2002), « Représentation, convention et institution : des repères pour l'économie des conventions », *Document de travail du CEE*, 20, décembre.

BESSY C., EYMARD-DUVERNAY F., DE LARQUIER G. et MARCHAL E. [dir.] (2001), *Des marchés du travail équitables ? Approche comparative France/Royaume-Uni*, PIE-Peter Lang, Bruxelles.

BESSY C., EYMARD-DUVERNAY F., GOMEL B. et SIMONIN B. (1995), « Les politiques publiques d'emploi : les agents publics locaux », *Cahiers du CEE*, 34, p. 3-34.

BESSY C. et FAVEREAU O. (2004), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique,* 44, décembre.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. « NRF Essais », Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

— [dir.] (1989), « Justesse et justice dans le travail », *Cahiers du CEE*, 33, PUF, Paris.

BOYER R. (2003), « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'économie politique*, 44, décembre, p. 79-101.
BOYER R. et FREYSSENET M. (2000), *Les Modèles productifs*, La Découverte, coll. « Repères », Paris.
BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) (2002), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, nouvelle édition complétée, La Découverte, Paris.
DOUGLAS M. (1999), *Comment pensent les institutions ?* La Découverte/MAUSS, Paris.
DUPUY J.-P. *et al.* (1989), « Introduction au numéro spécial sur l'économie des conventions », *Revue économique*, 40 (2), mars.
EYMARD-DUVERNAY F. (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 40 (2), mars.
— (2001), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », postface *in* BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 279-297.
— (2004), *Économie politique de l'entreprise*, La Découverte, coll. « Repères », Paris.
EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L. (2003a), « Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques », *Problèmes économiques*, n° 2838.
— (2003b), « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes », ronéotypé, colloque « L'économie des conventions », La Défense, Paris, décembre.
FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40 (2), mars.
— (1994), « Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 113-137.
— (1995), « Convention et régulation », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *La Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris.
— (1998), « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions », chapitre 8, *in* PETIT P. (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris, p. 195-238.
FAVEREAU O. et THÉVENOT L. (1996), « Réflexions sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations », *in* BALLOT G. (dir.), *Les Marchés internes du travail : de la microéconomie à la macroéconomie*, PUF, coll. « Économie », Paris.
NORTH D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
— (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
ORLÉAN A. (1999), *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
— (2003), *Analyse des conventions*, PUF, Paris.
SALAIS R. et STORPER M. (1993), *Les Mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions de l'EHESS, Paris.
THÉVENOT L. (1985), « Les investissements de forme », *in* « Conventions économiques », *Cahiers du CEE*, PUF, Paris, p. 21-71.
— (1992), « Un pluralisme sans relativisme ? Théories et pratiques du sens de la justice », *in* AFFICHARD J. et DE FOUCAULD J.-B. (dir.), *Justice sociale et inégalités*, Éditions Esprit, Paris, p. 221-253.
VILLEVAL M.-C. (1995), « Une théorie économique des institutions ? », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) (2002), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, nouvelle édition complétée, La Découverte, Paris.

3

Peut-on se passer des conventions ?

Claude Ménard

L'exercice auquel on me demande de me livrer à propos du « manifeste » (car c'est de cela dont il s'agit) « Valeurs, coordination et rationalité[1] » en est un d'analyse comparative, puisque ce texte entend situer assez systématiquement le projet porté par l'économie des conventions (EC) au regard de divers courants récents de l'économie et de la sociologie. Il est aussi un exercice de différenciation des produits, puisqu'il demande à des approches alternatives, en l'occurrence, en ce qui me concerne, l'économie néoinstitutionnelle ou « théorie des coûts de transaction[2] », de se positionner par rapport à l'EC. Cet appel à la différenciation des produits, même s'il conduit à mettre aussi en relief des plages de recouvrement, induit principalement un durcissement des contours et une accentuation exagérée des décalages et des oppositions.

Mais, puisque c'est la règle du jeu, je vais donc « confronter » dans les pages qui suivent « économie des conventions » et « théorie des coûts de transaction ». Dans ce cas de figure, le terme « confrontation » est d'autant plus hasardeux que, comme l'a souligné André Orléan, revenant sur l'introduction qu'il avait écrite en 1994 dans sa postface à la réédition (2004) de l'*Analyse économique des conventions,* il existe des parallèles significatifs entre les deux approches, concernant notamment les hypothèses comportementales, l'idée que les contrats sont incomplets, et enfin l'insistance sur les limites des modèles de large concurrence[3]. Dans

1. Le titre complet est : « Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques ».

2. Il est maintenant assez commun d'utiliser l'une ou l'autre expression sans distinction, non sans raison dans la mesure où la théorie des coûts de transaction constitue le ciment unificateur de l'approche néo-institutionnelle. Mais il en résulte parfois certaines confusions. Je retiendrai donc dans ce qui suit essentiellement l'expression « théorie des coûts de transaction » qui a ma préférence en raison de la valorisation qu'elle contient du concept central de l'approche néo-institutionnelle.

3. On trouve des remarques tout à fait similaires dans Eymard-Duvernay [2004], en particulier au chapitre 2.

le même texte, Orléan voit pourtant assez curieusement les différences essentielles du côté d'une attention à l'action, à la coordination, et à la transversalité des sciences sociales, attention qui serait propre aux conventionnalistes. Je vois personnellement les différences ailleurs**.**

C'est donc le long de cet axe des différences que je vais centrer mon propos. Je le ferai en soutenant la thèse un brin provocatrice qu'il existe en l'état actuel des choses un avantage comparatif en faveur de la théorie des coûts de transaction, appréciation que je vais essayer de motiver succinctement dans ce qui suit[4]. Mais, malgré les limites du genre, mentionnées ci-dessus, je vais essayer de le faire sans dogmatisme aucun, et cela pour deux raisons profondes. La première est que je respecte parfaitement le programme de recherche de mes amis conventionnalistes, même si je n'en partage pas certaines idées centrales, dans la mesure où il met à l'ordre du jour de notre agenda théorique des problèmes tout à fait pertinents. La deuxième tient à ce qu'en matière de connaissance scientifique, ma position est parfaitement agnostique, et pragmatique. Je considère en effet qu'à terme, même si l'horizon peut être lointain, et malgré le poids sociologique conservateur des paradigmes installés et parfois retranchés (« *entrenched, with vested interests* » disent nos collègues anglo-saxons) le cadre théorique le plus « performant » finit par s'affirmer. J'entends ici par performant quelque chose de précis, dans la lignée de ce que nous a enseigné Georges Canguilhem [1968] à la lumière de l'histoire des sciences. Une théorie est comparativement plus performante qu'une autre si : (1) elle offre un modèle conceptuel capable de rendre compte d'un ensemble plus large de phénomènes ; (2) elle le fait à partir d'un noyau d'hypothèses et de concepts plus simples. Par « simple », il faut comprendre que : (a) les hypothèses et concepts utilisés peuvent être définis sans ambiguïté ; et (b) les concepts retenus peuvent donner lieu à la formulation de propositions testables et falsifiables. C'est sur ces bases que je voudrais maintenant me livrer à la comparaison des deux approches, sachant que l'histoire est loin d'avoir arbitré, en vue d'en tirer quelques leçons.

SUIVEZ LE GUIDE… AU RISQUE DE VOUS PERDRE ! (OU : « A DISTORTED ROAD MAP TO CONVENTION LAND ! »)

Pour positionner les termes du débat, je voudrais me livrer à un petit exercice comparatif, simplificateur comme il se doit, qui va sans doute susciter réactions et rectifications. Je vais le faire de façon assez classique par rapport à la manière dont on compare des approches théoriques, distinguant les hypothèses fondamentales, les concepts centraux et leurs caractéristiques, les modèles destinés à les rendre opérationnels (c'est-à-dire donnant lieu à des propositions testables), et les axes de recherche dominants qui en résultent en l'état actuel des choses. Pour remplir

4. Des arguments plus détaillés sont fournis dans Ménard [2003, 2005].

les cases de mon tableau, je remplis la partie « économie des conventions » en m'appuyant principalement sur le texte-manifeste mis à notre disposition, secondairement sur Eymard-Duvernay [2004] et Orléan [2004], alors que pour la théorie des coûts de transaction, je m'appuie implicitement sur un corpus plus large. C'est nécessairement injuste, mais de bonne guerre pour nourrir la discussion.

Tableau 1. — Comparaison économie des conventions et théorie des coûts de transaction

	Économie des conventions	Théorie des coûts de transaction
Hypothèses		
→Comportementales	1) Contre l'individualisme méthodologique 2) Hétérogénéité des acteurs 3) Articulation des « moi » (individuels, sociaux)	1) Rationalité limitée (calculateurs imparfaits) 2) Opportunisme générant des risques transactionnels
→Environnementales	Incertitude radicale (ou « critique »), prenant des formes différenciées	Incertitude variable (Faible ; Significative ; Radicale), d'origine exogène (états de la nature) ou endogène (état des institutions, comportements des agents)
Concepts centraux : Définitions/ Articulation	*Coordination* : →Centrée sur l'Action (vs décision) →Problématique : exige la production de dispositifs multiples *Évaluation*, reposant sur des formes collectives →L'évaluation est une construction →Elle est construction collective →Elle débouche sur la légitimation *Conventions* : concept protéiforme. →Manifeste (texte introductif de cet ouvrage) : textes, corpus juridique, unités de compte, instruments d'évaluation →Orléan [2004] : « médiation sociale » →Eymard-Duvernay [2004] : principe d'évolution des biens du travail	*Transaction* et coûts de transaction : →transfert de droits d'usage entre parties Cas exemplaire (mais non unique) : droits de propriété →Coûts associés à l'organisation de ces transferts *Supports des transactions* (dispositifs, arrangements) : les dispositifs de transfert de droits et de coordination de ces transferts →Dispositifs micro : Économie des organisations (modes de gouvernance) →Dispositifs agrégés : Économie des institutions et du changement institutionnel

Cadre analytique : principales caractéristiques	Coordination *globale* : conventions de niveau 1 (générales : se rapprochent du *« common knowledge »*) Coordination *locale* : conventions de niveau 2 (refermées sur des règles limitées : interactions entre agents dominent)	Caractéristiques *micro* des transactions déterminant le sens de variation de leurs coûts : →CT = f (U, F, AS) Caractéristiques institutionnelles déterminant le *niveau* des coûts de transaction →Deux dominantes : le droit, le système politique
Modèles destinés à rendre opérationnel le cadre analytique	*Pluralité* affirmée des modes de coordination : Boltanski-Thévenot [1991] *Modèles spécifiques* (conventions salariales : Favereau [1989] ; conventions monétaires : Orléan [2004] ; conventions de qualité : Eymard-Duvernay [1994] ; Bessy-Favereau, [2003])	Modèle micro de référence (choix du mode de gouvernance) : Williamson [1985 ; 1991] et applications [Joskow, 2005] Modèles sur l'environnement institutionnel [pour une synthèse : nombreux chapitres dans Ménard et Shirley, 2005]
Principales voies explorées	*Principe* : Pluralité des opérations d'évaluation *Marché du travail* : conventions de qualité et appariement ; rôle de l'expertise *Entreprise* comme articulation de marchés (biens, travail, capitaux). →intersection de formes de coordination *Marché financier* : coordination par les opinions (mimétisme)	*Principe* : Unité du concept explicatif (transactions) *Intégration* verticale (arbitrage entre faire-faire ou faire) *Diversité des formes* organisationnelles (introduction des formes hybrides) *Problème de la mesure* (comme source de coûts de transaction ; comme problème pour la théorie) *Le rôle du droit* (théorème de Coase et ses suites) et, plus généralement, du système juridique *Le rôle du politique* (extension du modèle aux transactions politiques ; analyse comparée des systèmes politiques) Exploration du rôle des *normes et croyances*

LEÇONS ET PROVOCATIONS

À partir de la comparaison schématique suggérée par ce tableau, je voudrais tirer quelques conclusions assez sommaires, largement destinées à provoquer la discussion. Je résumerai mes remarques en cinq points.

Pluralité des modes de coordination

L'économie des conventions aborde un problème fondamental, celui de l'existence d'une pluralité de modes de coordination dépendant de la manière dont les acteurs appréhendent le monde et légitiment leurs actions. Ni l'approche standard, centrée sur le mécanisme des prix et la logique des choix, ni l'approche transactionnelle, qui prend en compte la diversité des dispositifs de coordination, mais concentre pour l'essentiel l'analyse sur les dispositifs formels (bien que cela soit en train de changer) ne couvrent ce champ où conventions et règles tacites jouent un rôle clé. L'intérêt croissant marqué par plusieurs contributions récentes des théoriciens des coûts de transaction, en particulier North [2005] et ses continuateurs [Greif, 2005] pour les dispositifs de coordination informelle fournit ici un vrai terrain de dialogue. En particulier, la prise en compte de coordinations « locales », par des conventions où le jeu des acteurs importe, me paraît toucher un problème très important, où la combinaison des outils des différentes sciences sociales prend vraiment tout son sens.

Qu'est-ce qu'un agent économique ?

Le nécessaire réexamen des représentations de l'agent économique et des hypothèses qui en résultent, avec remise en cause des approches standards qui n'arrivent pas à se dépêtrer du problème de la rationalité étendue, constitue aussi un terrain d'investigation commun à l'EC et à l'économie des coûts de transaction. Sur ce point, je crois cependant que la théorie des coûts de transaction a davantage progressé au sens où elle a une approche plus systématique (mais qui reste discutable), centrée sur la rationalité limitée et le risque de comportement opportuniste, ce qui permet une articulation, par exemple, avec l'économie expérimentale [Ostrom, 1998]. L'article de Heiner [1983] est peut-être susceptible d'aider sur ce point à créer des ponts entre approche néoinstitutionnelle et approche conventionnaliste.

Conception ? ou Notion ?

L'EC souffre cependant d'une faiblesse de son concept central. Je sais que je suis très provocateur en disant cela. Mais, ce qui frappe quand même dans le manifeste, et aussi dans quelques textes récents [Orléan, 2004 ; Eymard-Duvernay, 2004], c'est la difficulté à cerner le concept même de convention. Dans le

manifeste introductif de cet ouvrage, par exemple, la notion endosse plusieurs sens différents, comme je l'ai relevé dans le tableau ci-dessus, et de fait c'est le terme de « coordination » qui apparaît le plus souvent dans le texte. Or, sur ce terrain, la différenciation de l'approche conventionnaliste par rapport à d'autres théories économiques, en particulier la théorie des coûts de transaction, s'atténue très sérieusement. En effet cette dernière ne fait pas qu'affirmer le pluralisme des modes de coordination, elle en fournit une explication unifiée : les coûts comparatifs des dispositifs de transfert de droits, indispensables pour tirer parti de la division du travail et de la spécialisation des compétences. L'introduction du concept de spécificité des actifs, comme un déterminant majeur des coûts de transaction, joue ici un rôle clé, qui permet de positionner les divers modes de coordination comme alternatifs. Je ne prétends pas que le concept de transaction soit dénué de toute ambiguïté, mais le spectre de ses interprétations reste au final très circonscrit[5].

Corollaire : faute d'un concept fort de « convention », je ne vois pas comment l'EC peut en l'état actuel déboucher sur la réunification des sciences économiques, sociales et politiques qu'elle préconise, et quels outils elle peut utiliser pour cela. Il ne suffit pas, sur ce point, de dénoncer l'impérialisme des autres tentatives d'unification, dont celle de la théorie néoinstitutionnelle. Par exemple, l'application du concept de coûts de transaction en sciences politiques s'est révélée très féconde, fournissant un outil d'investigation du fonctionnement interne d'un système politique et un outil de comparaisons entre systèmes politiques[6], sans que la science politique soit « absorbée » ou phagocytée par l'économie. Au contraire, cela a permis de réintroduire de façon rigoureuse le rôle clé des institutions politiques dans l'analyse économique. L'approche néoinstitutionnelle me semble avoir à ce jour un avantage comparatif certain sur ce terrain.

Pilotage à vue ?

L'EC souffre en l'état actuel d'un programme de recherche mal balisé en comparaison de celui que propose la théorie des coûts de transaction. Le pluralisme revendiqué des modes de coordinations et la diversité des types de conventions conduisent à des recherches multiformes, ce qui en soi est fécond, mais qui me paraissent manquer de l'unité méthodologique que permettrait une percée conceptuelle forte. Il y a là en effet le risque de dérive vers des monographies. Par comparaison, le programme de recherche néo-institutionnel me paraît mieux balisé. Je voudrais illustrer ce propos à l'aide de deux exemples.

---

5. Pour une bonne présentation synthétique des deux interprétations dominantes, l'une restrictive (les coûts de transaction sont les coûts de transfert des droits de propriété sur le marché), l'autre plus large (les coûts de transaction sont les coûts comparatifs des divers dispositifs permettant le transfert de droits d'usage sur des biens et des services), voir Allen [2000].

6. Voir les travaux dans la foulée de Marshall et Weingast [1988], dont plusieurs articles, en particulier ceux de Carey, McCubbins et Weingast, font la synthèse dans Ménard et Shirley [2005].

Un premier exemple a trait à la caractérisation précise des transactions et des coûts qui résultent de leur organisation, par Coase d'abord, Williamson ensuite. Cette caractérisation, progressivement affinée, a permis dans un premier temps de développer l'analyse de l'intégration verticale, contrastant ainsi le marché et l'entreprise ; puis, dans un deuxième temps et sur cette base, elle a permis d'étendre l'analyse à d'autres modes d'organisation tout en maintenant le cadre théorique unificateur. On peut discuter des modes organisationnels identifiés et analysés jusqu'ici (marchés, formes hybrides, organisations intégrées), mais on dispose à tout le moins d'objets spécifiques et bien définis sur lesquels travailler. *A contrario*, quels sont les objets précis sur lesquels travaille l'EC ? Cela ne transparaît pas clairement dans le manifeste. Une réponse en termes de « marché du travail » ou « marché financier » ne serait pas satisfaisante, en raison de son caractère trop général ; une réponse en termes de « conventions de qualité » sur des dispositifs très précis (par exemple, dans l'agroalimentaire), le serait aussi en raison de son caractère trop spécifique. Il y a pour ainsi dire un piège résultant de la distinction conventionaliste entre coordination globale (trop globale) et coordination locale (trop locale).

Un deuxième exemple est celui de la caractérisation temporelle proposée par North [1990] et Williamson [2000], qui distinguent les déterminants des *variations* dans les coûts de transaction (conduisant aux arbitrages entre modes d'organisation et aux changements de ces modes : on est ici dans le registre des arrangements institutionnels, plus sujets aux évolutions de moyen terme) et les déterminants des *niveaux* des coûts de transaction (conduisant aux arbitrages entre règles du jeu et aux changements institutionnels : on est ici dans le registre de l'environnement institutionnel et des changements de long, voire très long terme). On dispose là à nouveau d'instruments relativement précis pour explorer l'articulation entre horizons temporels distincts. *A contrario*, quels instruments propose l'EC pour penser les temporalités distinctes des modes de coordination, ou des diverses « cités », pour reprendre le vocabulaire de Boltanski et Thévenot [1991] ?

Comment prédire ?

L'EC manque en l'état actuel des choses d'un modèle unificateur capable de prédictions. La théorie des coûts de transaction me semble là aussi avoir un avantage comparatif. On peut discuter des prédictions qu'elle fait, mais, justement, on dispose de moyens pour tester et contester ces prédictions. Par exemple, on peut remettre en cause la proposition qu'un degré accru de spécificité des actifs conduit au choix de modes d'organisation intégrés. Mais on peut produire des données en vue de tester une telle proposition, on peut discuter les limites du modèle qui sous tend une telle proposition, le comparer à des modèles concurrents, etc. De même, on peut remettre en cause la prédiction que des droits de propriété mal définis ou ne disposant pas des mécanismes d'« enforcement » requis vont entraîner une hausse du niveau des coûts de transaction, réduisant le volume des transactions et se répercutant directement sur la croissance. Mais, là encore, on peut produire des

données et tester ou contester cet enchaînement. Par rapport à cela, quelles prédictions testables et contestables propose l'EC ?

CONCLUSION

Tout ce qui précède durcit volontairement le trait, de manière à contraster les deux approches que sont l'EC et l'économie des coûts de transaction. Je l'ai évidemment fait dans la perspective d'une discussion, et je ne doute pas que mes amis conventionnalistes réagiront fortement à mes propos. Une façon d'aller plus loin dans le débat serait de comparer les deux approches sur un point très précis, par exemple la théorie de l'entreprise[7].

En tout état de cause, il ne faut pas oublier que dans les deux cas de figure, nous avons affaire à des programmes de recherche jeunes, même si l'un est plus vieux que l'autre (mais, c'est très relatif : après tout, l'ouvrage de Lewis, qui sert de point de référence aux conventionnalistes, date de 1969, alors que Coase notait en 1972 combien l'approche transactionnelle avait encore bien peu touché les économistes). La position que j'ai énoncée au tout début reste pour moi celle qui doit guider les discussions concernant nos approches si distinctes : c'est la capacité explicative, c'est-à-dire la capacité à générer un modèle suffisamment englobant pour intégrer la plus large classe de phénomènes possibles et suffisamment précis pour rendre compte des caractéristiques locales, qui finira par l'emporter.

On se demandera finalement quelle est la réponse à la question posée par mon titre. Sur la base des indications fournies dans ce qui précède, je répondrai à nouveau de façon provocante. Peut-on se passer des conventions ? Non, dans la mesure où elles existent dans le monde réel et structurent une part importante de nos activités. Oui, dans la mesure où elles n'existent pas encore conceptuellement dans le monde théorique. En ce sens, la difficulté même qu'a le manifeste au centre de nos discussions à définir/délimiter ce qu'est une convention ou ce que sont les conventions me paraît l'indice de ce que Gaston Bachelard aurait appelé un « obstacle épistémologique » majeur, qui doit être surmonté si les connaissances dans cette lignée veulent avoir une chance de progresser. Le dialogue entre programmes de recherche peut sûrement aider à cela.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALLEN D. W. (2000), « Transaction costs », *in* BOUCKAERT B. et DE GEERT G. (dir), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, p. 893-926.

7. Je donne cet exemple en raison de la publication récente de la synthèse de F. Eymard-Duvernay [2004] sur ce point, et des débats que sa description de l'approche transactionnelle pourrait nourrir [par comparaison, par exemple, avec Ménard, 2004, 2005].

BESSY C. et FAVEREAU O. (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 44, L'Harmattan, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

CANGUILHEM G. (1968), *Études d'histoire et de philosophie des sciences*, Librairie Vrin, Paris.

EYMARD-DUVERNAY, F. (1994), « Coordination par l'entreprise et qualité des biens », *in* ORLEAN A. (dir.) (rééd. 2004), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 307-334.

— (2004), *Économie politique de l'entreprise*, La Découverte, Paris.

FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40 (2), p. 273-328.

GREIF A. (2005), « Commitment, coercion and markets : the nature and dynamics of institutions supporting exchange », *in* MÉNARD C. et SHIRLEY M. (dir.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin-Boston-New York-Dordrecht, chap. 28, p. 727-788.

HEINER R. A. (1983), « The origin of predictable behavior », *American Economic Review*, 73 (4), p. 560-595.

JOSKOW P.J. (2005), « Vertical integration », *in* MÉNARD C. et SHIRLEY M. (dir.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin-Boston-New York-Dordrecht, chap. 13, p. 319-348.

MARSHALL W. et WEINGAST B. R. (1988), « The industrial organization of congress », *Journal of Political Economy*, 96, février, p. 132-163.

MÉNARD C. (2003), « L'approche néoinstitutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie politique*, 44, p. 103-118.

— (2005), « A new institutional approach to organization », *in* MÉNARD C. et SHIRLEY M. (dir.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin-Boston-New York-Dordrecht, chap. 12, p. 281-318.

MÉNARD C. et SHIRLEY M. (dir.) (2005), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin-Boston-New York-Dordrecht.

NORTH D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

— (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton ; trad. fr., *Le Processus du développement économique*, Éditions d'Organisation, Paris.

ORLÉAN, A. (1991) « Logique walrasienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Économies et sociétés*, série « Economica », 14, p. 137-160.

— (dir.) (2004), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris (1re éd. 1994).

OSTROM E. (1998), « A behavioral approach to the rational choice theory of collective action », *American Political Science Review*, 92 (1), p. 1-22.

WILLIAMSON O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press-Macmillan, New York.

— (1991), « Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives », *Administrative Science Quarterly*, 36 (2), p. 269-296.

— (2000), « The new institutional economics : taking stock, looking ahead », *Journal of Economic Literature*, 37 (3), p. 595-613.

4

Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions[1]

Richard Swedberg

Il est clair que, pour la plupart des spécialistes, la discipline la plus importante de notre époque en sciences sociales est la science économique, plus précisément le type d'économie que l'on considère généralement comme l'économie *mainstream*, dont le bastion le plus puissant est aux États-Unis. Ce type d'économie a cependant été aussi très critiqué par les autres sciences sociales et d'autres approches alternatives de l'économie. Dans ce chapitre, j'essaierai de relier deux de ces façons alternatives d'analyser l'économie : la *sociologie économique* et l'*économie des conventions*. Puisque les lecteurs de ce chapitre sont pour la plupart des praticiens de l'économie des conventions (EC), j'aborderai cette tâche de la façon suivante. Tout d'abord je ferai un bref survol de l'état actuel de la sociologie économique et de ses évolutions au cours des dix dernières années, dans la mesure où ce type d'informations est peu connu en dehors des cercles de la sociologie économique. Cependant, la théorie des marchés de production d'Harrison White ou la théorie de l'encastrement de Mark Granovetter [White, 1981 ; Granovetter, 1985] sont mieux connus, je ne les commenterai donc pas.

Après avoir présenté les évolutions récentes de la sociologie économique moderne, j'essaierai de répondre aux questions soulevées par le nouveau et important programme annoncé par l'EC, « Valeurs, coordinations et rationalité » [Eymard-Duvernay *et al.*, 2006]. J'essaierai d'évaluer ces idées du point de vue de la sociologie économique et de voir où peut nous mener une confrontation de la sociologie économique et de l'EC. Je profiterai aussi de l'occasion pour présenter mon propre point de vue sur l'apport de ce programme à une nouvelle perspective de l'acte d'entreprendre qui s'appuie sur l'économie aussi bien que

1. Ce texte a été traduit de l'anglais par Victor Beauvais.

sur la sociologie. Il est clair pour tous que l'acte d'entreprendre est central dans l'économie moderne, mais il est très difficile d'en trouver une bonne approche analytique — et sur ce point particulier je pense que l'EC peut être d'une aide précieuse.

ÉTAT ACTUEL DE LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE (ANNÉES 1990)

Depuis le début ou le milieu des années 1990, d'importants changements ont lieu dans la sociologie économique. Ceci est vrai tant dans son statut institutionnel que dans son approche théorique. De nouveaux thèmes ont été ajoutés à son programme, et des avancées intéressantes ont été faites dans l'analyse de certains sujets qui étaient déjà discutés durant la période initiale des années 1980.

Je commencerai en disant un mot sur la place actuelle de la sociologie économique dans l'espace académique. Le tableau 1 résume l'état institutionnel de la sociologie économique moderne aux États-Unis, lieu où elle a son origine et ses soutiens les plus importants. Au fil de la lecture du tableau, la sociologie économique semble représentée par plusieurs des plus importantes universités américaines, telles Harvard, Stanford, Cornell et ainsi de suite (les citadelles académiques). En termes numériques, on peut parler d'une augmentation forte depuis les années 1980, bien que des chiffres exacts ne soient pas disponibles.

Tableau 1. — « Sociologie économique nouvelle » ou moderne, première partie : États-Unis (années 1980)

Lancement du programme	Mark Granovetter, « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement » (AJS 1985)
Fondements	Les phénomènes économiques peuvent et devraient être analysés avec l'aide de la sociologie. Les trois approches suivantes sont particulièrement utiles dans cette entreprise : la théorie des réseaux, la théorie des organisations, la sociologie culturelle, et (plus récemment) la sociologie des sciences
Concepts théoriques centraux	« Encastrement », la « construction sociale de l'économie »
Signes d'institutionnalisation	Deux recueils (1992-2001, 2002), un handbook (1994, 2e édition)
Citadelles académiques	SUNY Stony Brook dans les années 1980 ; actuellement Stanford, Cornell, Berkeley, Princeton et Northwestern ; de nombreuses *business schools*

Personnes clés	Mitchel Abolafia, Sarah Babb, Wayne Baker, Nicole Woolsey Biggart, Mary Brinton, Ronald Burt, Bruce Carruthers, Gerry Davis, Frank Dobbin, Peter Evans, Neil Fligstein, Bai Gao, Gary Gereffi, Mark Granovetter, Mauro Guillén, Gary Hamilton, Mark Mizruchi, Victor Nee, Joel Podolny, Walter Powell, David Stark, Linda Brewster Stearns, Richard Swedberg, Brian Uzzi, Harrison White, Viviana Zelizer et Ezra Zuckerman
Monographies importantes	Mitchel Abolafia, *Making Markets* (1998), Sarah Babb, *Managing Mexico* (2001), Nicole Woolsey Biggart, *Charismatic Capitalism* (1989), Ronald Burt, *Structural Holes* (1992), Bruce Carruthers, *City of Capital* (1996), Frank Dobbin, *Forging Industrial Policy* (1994), Neil Fligstein, *The Transformation of Corporate Control* (1990) et *The Architecture of Markets* (2001), Bai Gao, *Japan's Economic Dilemma* (2001), Mark Granovetter, *Getting A Job* (1974, 1995), Richard Swedberg, *Max Weber and the Idea of Economic Sociology* (1998) et *Principles of Economic Sociology* (2003), Harrison White, *Markets from Networks* (2002), et Viviana Zelizer, *The Social Meaning of Money* (1994)
Commentaires	L'expression « nouvelle sociologie économique » a été crée par Mark Granovetter lors d'une présentation à l'American Sociological Association à Washington en 1985. Le message fondamental de cette présentation était que la sociologie économique moderne, à opposer à la « vieille sociologie économique » des années 1960 (Parsons, Moore, etc.), devrait mettre l'accent sur les institutions économiques, telle que les firmes, la monnaie, et les marchés
Source	Ce tableau est une version actualisée d'un tableau précédent, publié dans Richard Swedberg, *Principles of Economic Sociology* (2003), p. 34

La tendance actuelle de la sociologie économique américaine, comme c'est le cas depuis les années 1980, consiste à poursuivre la focalisation sur trois thèmes : firmes, marchés, et réseaux. Neil Fligstein, par exemple, a lancé des recherches sur la conception actionnariale de la firme [Fligstein, 2001 ; Dobbin et Zorn, à paraître]. L'étude des marchés a continué à s'étendre, particulièrement grâce aux travaux d'Harrison White qui a complété son modèle de 1981 dans *Markets from Networks* [White, 2001 ; Fligstein, 1996]. Utiliser les réseaux dans l'analyse économique est toujours une stratégie courante [voir la littérature dans Granovetter, 1995b].

Les auteurs américains de ce courant ont aussi introduit quelques nouveaux sujets. L'un d'eux est le lien entre le droit et l'économie qui, jusqu'à récemment, n'avait été étudié que par des économistes [Swedberg, 2003a]. Une attention toute

particulière a été portée au concept de richesse, et à l'effet que la richesse a sur la stratification [Keister et Moller, 2000]. Les événements récents en Chine et en ex-Union Soviétique ont également été beaucoup étudiés [Cao et Nee, 2000].

Il faut aussi parler de la situation de la sociologie économique hors des États-Unis. Alors qu'il est vrai que le renouveau de la sociologie économique a démarré aux États-Unis et a atteint sa plus puissante expression dans ce pays, de nombreuses contributions importantes ont naturellement été produites ailleurs. Même si elle n'est pas aussi universellement acceptée qu'on pourrait le souhaiter, la sociologie économique s'est répandue rapidement en dehors des États-Unis.

On peut dire de façon certaine que, de tous les pays européens, c'est en France que l'on trouve les contributions plus originales et les plus importantes à la sociologie économique. Cela tient principalement aux travaux de Bourdieu, Boltanski-Thévenot et Callon-Latour. Il y a aussi l'excellent travail de Philippe Steiner, qui s'incrit dans la tradition durkheimienne [Steiner, 2001]. En Allemagne, doivent être tout particulièrement remarqués les travaux de Karin Knorr-Cetina sur l'ethnographie des marchés financiers et de Jens Beckert sur l'hérédité en France, en Allemagne et aux États-Unis pendant les deux derniers siècles [Knorr-Cetina et, Preda, à paraître ; Beckert, à paraître). Pour la Grande-Bretagne, on peut citer les travaux de Donald Mackenzie sur les marchés financiers et la tentative de Geoffrey Ingham qui tente de formuler une nouvelle théorie de la monnaie [Mackenzie, 2003 ; Ingham, 2004] (voir tableau 2).

Tableau 2. — Sociologie économique moderne, deuxième partie : Europe (années 1990)

Sources d'inspiration	Nouvelle sociologie économique américaine ; traditions nationales ; sociologues importants, tels Bourdieu, Boltanski, Luhmann et Giddens ; sociologie des sciences (Bruno Latour et d'autres ; par exemple la théorie de l'acteur-réseaux, « cultures épistémiques »)
Véhicules institutionnels	« Economic Sociology : European Electronic Newsletter » (1999-) ; section de sociologie économique dans European Sociological Association
Quelques personnes clés	France : M. Callon, P. Steiner, F. Lebaron Italie : C. Trigilia, E. Mingione Scandinavie : P. Aspers, S. Jagd Allemagne : K. Knorr-Cetina, J. Beckert, C. Deutschmann Angleterre : N. Dodd, G. Ingham, M. Harvey Pays-Bas : O. Velthuis Écosse : D. McKenzie, A. Preda Hongrie : G. Lengyel

Principaux domaines de recherche	Sociologie économique générale (Bourdieu, Boltanski-Thévenot ; et aussi : Steiner, Trigilia, Beckert), sociologie de la finance (« performativité » ; Knorr-Cetina, McKenzie, Ingham, Dodd). Aussi : sociologie de l'économie (Lebaron, Steiner) ; sociologie des marchés de l'art (Aspers, Velthuis), hérédité, sociologie économique phénoménologique (Knorr Cetina, Aspers)
Importantes monographies	Patrik Aspers, *A Market in Vogue* (2001), Jens Beckert, *Beyond the Market* (2002) et *Unearned Wealth* (à paraître), Luc Boltanski et Ève Chiapello, *Le Nouvel Esprit du capitalisme* (1999), Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *De la justification* ([1987] 1991), Pierre Bourdieu, *The Social Structures of the Economy* (2000, tr. 2004), Michel Callon (éd.), *The Laws of the Market* (1998), Geoffrey Iingham, *The Nature of Money* (2004), Karin Knorr-Cetina et Alex Preda (dir..), *The Sociology of Finance* (à paraître), Frédéric Lebaron, *La Croyance économique* (2000), Niklas Luhmann, *Die Wirtschaft der Gesellschaft* (1988), Carlo Trigilia, *Economic Sociology* (1998, tr. 2002), Olav Velthuis, *The Art Market in the Netherlands* (à paraître).

LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE ET L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

Après ce rapide *survey* de la sociologie économique actuelle, je vais maintenant me tourner vers l'EC. Comme cela est apparu clairement lorsque j'ai mentionné la situation de la sociologie économique en France, certains des travaux de l'EC sont déjà connus des chercheurs en sociologie économique — même si leur impact n'a peut-être pas été aussi important qu'on aurait pu le souhaiter. De nombreux auteurs américains de ce courant sont familiers, par exemple, avec *De la justification. Les économies de la grandeur* de Luc Boltanski et Laurent Thévenot [1987, 1991]. Une autre recherche bien connue de ces chercheurs américains est *Les Mondes de production* de Robert Salais et Michael Storper. Ce livre a probablement été un peu plus lu que celui de Boltanski et Thévenot, tout simplement parce qu'il existe une traduction facilement accessible [Storper et Salais, 1997]. L'intéressante anthologie d'Olivier Favereau et Emmanuel Lazega sur l'EC — intitulée *Conventions and structures in Economic Organization* [2002] — attend encore d'être mieux prise en compte.

Pour compléter ce qui vient d'être dit sur la rencontre entre la sociologie économique et l'EC, je mentionnerais aussi un article récent de Nicole Woosley

Biggart et Thomas Beamish dans l'*Annual Review of Sociology* titré « The economic sociology of conventions » [Biggart et Beamish, 2003]. Il existe aussi une interaction intellectuelle intéressante entre Harrison White et certains auteurs de l'EC, particulièrement mais pas uniquement Olivier Favereau. Enfin David Stark a essayé d'élaborer ce qu'il appelle « *a sociology of worth* », qui est très influencé par les travaux de Boltanski et Thévenot [Stark, 2000].

Ces rencontres n'épuisent en aucune manière l'impact *potentiel* que l'EC pourrait avoir sur la sociologie économique ; et c'est dans cette direction que je vais maintenant me tourner en m'appuyant principalement sur l'important article « Valeurs, coordination et rationalité » [Eymard-Duvernay *et al.*, 2006]. À mon sens, cet article représente une tentative majeure de produire un programme nouveau et général pour l'EC. Comme le titre de l'article l'indique, il contient trois thèmes principaux, et je vais les traiter l'un après l'autre. Pour chacun d'eux, j'indiquerai d'abord la position de la sociologie économique, puis celle de l'EC, et enfin j'essaierai de voir où la confrontation de ces deux courants de pensées pourrait nous mener. Faisant cela, je tenterai d'exposer la position dont je pense qu'elle serait celle de la majorité des auteurs de la sociologie économique.

Thème 1 : rationalité

Le premier thème décrit dans « Valeurs, coordination et rationalité » est la « caractérisation de l'agent et de ses raisons d'agir » [p. 23]. La sociologie économique, telle que je la vois, n'a pas beaucoup à dire sur ce sujet, il devrait donc y avoir une place pour un dialogue constructif avec l'EC. La position actuelle de la sociologie économique peut être décrite brièvement comme suit : la plupart des auteurs de ce courant considèrent instinctivement l'idée de l'*homo œconomicus* comme éronnée ; et ils ont tendance à considérer la rationalité comme une variable et non comme un postulat.

Mais c'est aussi typiquement à ce stade que s'arrête l'analyse en sociologie économique ; et il serait faux d'affirmer que la sociologie économique moderne a développé une alternative théorique complète à l'idée d'*homo œconomicus*. Quelques suggestions sur la démarche à suivre dans cette entreprise existent, mais il n'y a pas de consensus, et ces suggestions ne portent pas sur toutes les questions pertinentes. Dans l'article de Mark Granovetter sur l'encastrement, par exemple, nous trouvons un argument à l'encontre du concept sursocialisé de l'homme, selon lequel l'action sociale d'un agent est totalement déterminée par son environnement. Ce qui détermine la manière d'agir de l'agent n'est cependant pas abordé dans l'article de Granovetter.

Dans un récent article, John Meyer ajoute même que l'agent a plus ou moins disparu [Meyer et Jepperson, 2000]. La sociologie contemporaine, nous dit Meyer, considère les agents individuels comme de « petits dieux », alors qu'en réalité, il y aurait des constructions sociales qui déterminent aussi leurs actions. Sur ce point, on peut ajouter que les idées de Meyer sont proches de celles de cer-

tains théoriciens des réseaux, qui soutiennent que ce qui compte vraiment est la structure du réseau, pas les individus.

Selon les auteurs de l'article « Valeurs, coordination et rationalité », la sociologie économique, en catégorisant l'économie comme du « social », perd ce qui caractérise l'économie. Il est suggéré que l'analyse devrait être plutôt centrée sur la « rationalité interprétative ». Ils soutiennent que le principal problème auquel fait face l'agent, y compris l'agent économique, est l'« incertitude radicale » ; et d'une façon ou d'une autre cette incertitude radicale doit être résolue. Pour le chercheur, la principale méthode de résolution est de conceptualiser l'action économique à l'aide des « cadres communs d'évaluation ». Cela signifie que l'action sociale va être analysée dans le prolongement des analyses lancées par *De la justification* de Boltanski et Thévenot [1991]. En d'autres termes, les actions sociales peuvent être mieux comprises en les reliant aux ensembles de raisons d'agir que l'on trouve dans la société moderne (« les mondes de justification ») [Boltanski et Thévenot, 1991].

Je vais maintenant discuter de ces propositions de l'EC. Il existe clairement une certaine tendance dans la sociologie contemporaine à abandonner le concept de groupe comme seule et unique raison d'agir pour des agents. L'analyse des réseaux illustre cette tendance, tout comme la théorie des cadres communs d'évaluation.

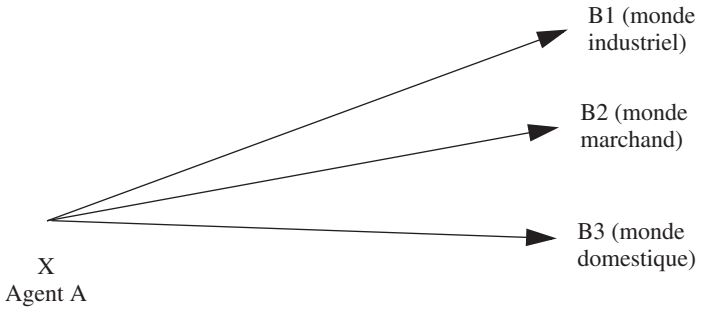
Telle que je la vois, cette évolution est une avancée sur plusieurs points. Il est en effet approprié d'utiliser un concept de l'agent qui lui attribue de la flexibilité et de l'indépendance par rapport à lui-même et à d'autres lorsque l'on analyse des phénomènes économiques — et c'est ce que les concepts sursocialisés d'homme ne peuvent faire. Lorsque l'on en vient au capitalisme, c'est particulièrement important et l'on devrait insister sur ce point, puisque le capitalisme est un système dynamique qui récompense l'acte d'entreprendre et les initiatives et actions individuelles.

L'EC nous fournit un concept d'agent économique qui peut être décrit comme suit. L'agent oriente son comportement selon les différents corps ou mondes de justification, et ce faisant, il se fixe sur l'un d'eux ou sur une combinaison de certains d'entre eux. Procédant de cette manière, l'agent garantit aussi l'intelligibilité de ses actions pour les autres agents. Selon Boltanski et Thévenot, c'est cette compréhension par les autres agents qui rend ce processus social (figure 3).

On pourra remarquer que cette analyse est à bien des égards similaire à celle présentée par Max Weber dans *Economy et Society*. Ici aussi les agents orientent leur action selon un ordre (*Ordung*) ou selon un agent. C'est en procédant ainsi que l'action devient sociale, selon l'importante définition de la sociologie dans *Economy and Society* [Weber, 1921-1922 ; 1978, p. 4]. L'analyse de Weber diffère cependant sur au moins deux points de celle de Boltanski et Thévenot. En premier lieu, Weber explicite ce qui guide les agents, à savoir des *intérêts idéaux ou matériels*. En second lieu, il suggère que l'action est non seulement orientée vers les ordres en général, mais que certains de ces ordres constituent des « pouvoirs »

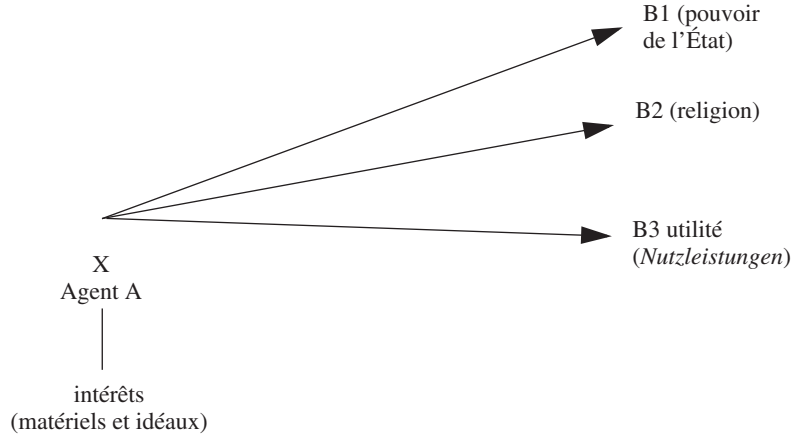
(*Mächte*) — ordres qui sont fondamentaux pour la société et qui sont rendus effectifs par des hiérarchies.

Figure 3. — Action économique selon le schéma de *De la justification*, de Luc Boltanski et Laurent Thévenot [1991]



Commentaire : l'agent oriente son action selon un ou plusieurs mondes de justifications, déterminant ainsi le déroulement de l'action. Pour d'autres mondes de justifications et ceux utilisés dans le schéma, voir *De la justification* de Boltanski et Thévenot.

Figure 4. — Action économique selon le schéma de *Economy and Society* de Max Weber



Commentaire : l'agent oriente son action selon son utilité aussi bien que selon un ou plusieurs ordres, l'action est déterminée par un ou plusieurs ordres. Les actions sont conduites par des intérêts idéaux ou matériels — ainsi que par les traditions et émotions.

Le concept de l'intérêt avec lequel travaille Weber, on pourrait ajouter cela entre parenthèses, diffère à certains égards importants de celui des économistes *mainstream* sur au moins deux points importants. Premièrement, il est considéré

comme sociologique par nature, dans le sens où un intérêt doit être construit socialement aussi bien que subjectivement et cela ne peut être réalisé qu'à travers des relations sociales. Deuxièmement, il existe différentes formes d'intérêt, pas uniquement l'intérêt économique comme c'est le cas pour l'économie mainstream (pour une élaboration de cet argument, voir [Swedberg 2003b] (figure 4).

Il me semble que l'une des forces de l'argument de Boltanski-Thévenot — et cela concerne quelque chose qui ne peut être perçu par la sociologie économique ou celle de Weber — est qu'elle explique clairement en détail en quoi consistent les différents mondes de justification. Je pense ici à la présentation détaillée des ordres de grandeur dans *De la justification*. Mais il me semble aussi que Weber ajoute un réalisme considérable à l'analyse en introduisant une conception sociologique et interprétative de l'intérêt, et en présentant certains ordres comme des « pouvoirs ».

Thème 2 : coordination

La coordination n'est pas un concept courant de la sociologie ou de la sociologie économique, même si elle est parfois étudiée en théorie des organisations (principalement au sens de coordination interorganisationnelle). Le concept de coordination se rapproche de ce qui est couvert par des termes tels qu'organisation sociale et coopération, mais seulement partiellement. La sociologie économique considère de la même manière que l'on peut organiser — ou coordonner — des activités économiques de différentes manières selon les circonstances. Mais, l'idée de rassembler des activités diverses en une nouvelle unité, ce qui constitue l'essence de ce que l'on entend par coordination, a été peu étudié.

Pour l'EC, la coordination est étroitement liée au concept de convention ou de norme. Pendant très longtemps, la sociologie *mainstream*, y compris la sociologie économique, a admis l'existence des normes sans se demander comment elles apparaissaient, ni quelle était leur structure fondamentale. Cela a cependant changé dans les années 1980 lorsque des économistes commencèrent à s'intéresser aux normes et voulurent comprendre d'où elles venaient et quelle était leur fonction. Le résultat de cette intervention des économistes a été un certain nombre d'études dans lesquelles les normes étaient analysées à l'aide de la théorie du choix rationnel. Selon un grand nombre d'entre elles, les normes sont par nature instrumentales. On peut citer en exemple le texte de James Coleman, *Foundations of Social Theory*. Les normes, nous dit-il, sont « générées intentionnellement » et maintenues intentionnellement [Coleman, 1990, p. 242].

L'EC place le concept de coordination au centre de son analyse, juste après celui de conventions. Selon les conventionnalistes, la coordination est absolument cruciale en économie, ce qui va de pair avec une incertitude radicale. Économistes et sociologues, d'un autre côté, ont minimisé le problème des conventions, nous dit-on, particulièrement à travers la notion d'équilibre. Pour contrebalancer cette

tendance, l'EC a introduit la question de la coordination dans l'analyse économique.

Le concept de convention est étroitement lié à celui de coordination, puisqu'un important moyen de régler l'incertitude de la coordination passe précisément par une convention qui vous dit dans les grandes lignes comment procéder. Les conventions peuvent être de différents types et plus ou moins générales. La qualité des biens est aussi liée à des conventions.

Il est clair que les concepts de coordination et de conventions sont pertinents pour la sociologie économique. Laurent Thévenot, par exemple, a montré que différentes conventions de coordination peuvent être suivies dans la même firme [Thévenot, 2001]. Cela complique l'analyse de la firme. Selon Thévenot, travailler sur ce type d'idées permet de produire diverses typologies comparatives des firmes.

Mais il apparaîtrait aussi que nombre d'autres utilisations des concepts de coordination et de convention pourraient être faites par la sociologie économique. Le concept de convention pourrait par exemple aider à rapprocher la sociologie économique des questions de production, et particulièrement à propos des technologies — il est regrettable que thème soit négligé par la sociologie économique. La production ne devient possible que lorsqu'il y a coordination, dans le temps et dans l'espace, de personnes et de machines. La plupart des travaux actuels de sociologie, qui sont consacrés aux technologies, ne s'intéressent pratiquement pas à la question de la construction sociale des technologies. Avec l'approche des technologies selon la perspective de la coordination, on pourrait analyser les technologies du point de vue de leur rôle dans la production réelle comme une partie du processus social menant des gens à travailler avec des machines en vue d'objectifs spécifiques.

Il y a aussi le fait que l'actuel débat de la sociologie économique sur les normes ne mène nulle part, et que l'idée de convention pourrait y apporter un souffle nouveau. À mon sens, un avantage du concept de convention sur celui de norme est qu'il est étroitement lié à l'idée de coordination et d'incertitude. Il devrait donc être possible d'attirer l'attention sur ces deux problèmes de la vie économique plutôt que de déboucher sur une théorie globale du rôle des normes dans la société. L'idée de conventions dans la vie économique a pris de l'importance pour moi avec l'idée qu'il pourrait exister quelque chose que nous appellerions des *business norms*, l'équivalent, disons, de relation d'affaires. L'argument serait qu'il existe des normes dans la vie économique qui tirent leur force et leur énergie de l'activité économique et, à cause de cela, diffèrent des normes plus générales de la société, de la même manière qu'un ami diffère d'une relation d'affaires.

Mais le plus important — et là je présenterai des pensées personnelles plutôt que celles qui sont couramment répandues au sein de la sociologie économique — est l'idée selon laquelle la coordination peut être une aide très précieuse en vue d'une nouvelle perspective sur l'acte d'entreprendre, celle-ci est d'autant plus nécessaire qu'une bonne analyse de ce sujet crucial nous manque encore. Selon la

définition classique de Schumpeter, l'acte d'entreprendre consiste essentiellement en deux choses : une rupture avec la manière dont les choses sont habituellement faites, et l'assemblage selon une nouvelle combinaison de facteurs de production préexistants. C'est explicitement le sujet du principal livre de Schumpeter, *The Theory of Economic Development* [Schumpeter, 1934]. Je pense que l'EC peut nous aider à mieux comprendre la manière dont Schumpeter voyait l'acte d'entreprendre, et nous fournir plus généralement un nouvel angle de vue sur l'acte d'entreprendre. Ce programme de recherche aborde une technique de production existante en termes de conventions qui nous disent comment coordonner les différentes parties concernées. Ma thèse est que l'acte d'entreprendre survient lorsque une ancienne convention (ou *norme de production*, pour parler en termes sociologiques) a été écartée, et lorsqu'une nouvelle combinaison est si efficiente qu'elle deviendra finalement une nouvelle convention, ou un nouveau mode de coordination doté de la force de la norme. C'est pendant la période où le nouveau mode de coordination devient généralement partagé comme la manière de faire les choses — une nouvelle norme ou convention généralement partagée —, que l'entrepreneur et ses premiers imitateurs pourront en tirer un surprofit (ou profit entrepreneurial).

Le fait que l'EC s'accorde très bien avec le point de vue de Schumpeter sur l'acte d'entreprendre devient clair lorsque l'on se réfère à un passage clé de *The Theory of Economic Development*, sur l'acte d'entreprendre en tant que « nouvelles combinaisons » de matériaux préexistants, et en remplaçant le mot « combiner » par le mot « coordonner » : « Produire signifie coordonner [combiner] des matériaux et des forces à notre portée. Produire d'autres choses avec des méthodes différentes signifie coordonner [combiner] ces matériaux et ces forces différemment » [Schumpeter, 1934, p. 65].

Cette façon de voir l'acte d'entreprendre, je tiens à le souligner, combine économie et sociologie approximativement à parts égales. Le moyen existant de faire des choses représente une norme au sens sociologique classique du mot, et en cela représente une manière de faire avec laquelle on ne veut pas rompre, qui a une certaine prise sur nous, par l'intermédiaire de l'exemplarité et des sanctions en cas de déviance. Puis l'entrepreneur met en place sa nouvelle combinaison (Schumpeter), ce qui signifie qu'à partir de maintenant la production est coordonnée de la nouvelle manière — et cela fournit à l'entrepreneur un profit entrepreunarial. La dernière partie de la thèse vient de la science économique ; bien sûr Schumpeter considérait que son argument dans *The Theory of Economic Development* relevait de la théorie économique. Le profit entreprenarial diminuera après un certain temps, et une nouvelle norme sur la manière de coordonner la production va progressivement émerger — ce que j'appelais ci-dessus une norme de production.

Remarquons aussi que cette vision de l'acte d'entreprendre est surtout centrée sur la production, en opposition, par exemple, à l'importante théorie de Ronald Burt sur la concurrence et l'acte d'entreprendre, centrée surtout sur

l'échange[2]. Selon Burt, il y a acte d'entreprendre lorsqu'un agent économique relie deux groupes isolés — comblant un trou structurel entre eux [Burt, 1992]. Remarquons cependant que l'acte d'entreprendre qui s'appuie sur le concept de coordination peut aussi bien s'appliquer à l'échange qu'à la production ; on peut non seulement mettre ensemble (coordonner) certains éléments de la production, mais aussi les vendeurs et les acheteurs d'une nouvelle manière.

Thème 3 : évaluation

La sociologie économique contemporaine a relativement peu à dire sur le rôle des valeurs. Elle ne dit pas si la sociologie économique devrait prendre ou non une posture normative. C'est vrai aussi lorsqu'il s'agit d'analyser le rôle joué par les valeurs dans la vie économique. Les raisons pour lesquelles la sociologie économique a évité de prendre position publiquement sur diverses questions politiques et économiques ne sont pas claires. Cela pourrait s'expliquer en partie en réaction à la sociologie marxiste, qui a été perçue comme excessivement politique. Une autre raison pourrait être le manque d'intérêt pour la politique parmi les auteurs de la sociologie économique, combiné à un manque de sensibilité à la question de la réflexivité. À cela on devrait aussi ajouter le fait que des auteurs de la sociologie économique travaillent souvent dans des *business schools*, qui portent peu d'intérêt à faire progresser la politique.

Il est plus difficile de comprendre pourquoi la sociologie économique a montré si peu d'intérêt pour le rôle joué par les valeurs dans la vie économique. Cela représente un domaine de recherche qui est et a été très important en sociologie. Selon moi, deux forces ici sont en cause. D'abord, les chercheurs qui s'intéressent aux réseaux militent depuis longtemps contre ce qu'ils considèrent comme des concepts flous en sociologie. Par cela ils entendent des concepts tels que « idées », « valeurs », et « culture » qui ont tous (soi-disant) un impact imprécis et diffus. Ils soutiennent que l'on a besoin d'une analyse rigoureuse et précise du type de celle que développe l'analyse des réseaux. Ensuite, le concept de culture dans la sociologie américaine a beaucoup évolué ces dernières décennies. L'idée de culture comme un système général de valeurs d'une communauté, par exemple une nation, a été sévèrement critiquée ; et il a été soutenu que nous devrions la remplacer par des stratégies cognitives, des ensembles de significations, etc. Là encore les valeurs ont été mises de côté.

Dans « Valeurs, coordination et rationalité », il est soutenu que nous devrions introduire une dimension normative dans l'analyse de la vie économique. L'éco-

2. Schumpeter dénombre notoirement cinq différents types d'acte d'entreprendre dans *Theory of Economic Development* [Schumpeter, 1934, p. 66]. Deux d'entre eux — réorganisation de la production et réorganision de toute une industrie — confirment l'argument que je viens d'exposer. Les trois autres font cela à un degré moindre (création d'un nouveau marché, introduction d'un nouveau bien, et découverte d'une nouvelle manière de s'approvisionner en matière première).

nomie contemporaine, selon les auteurs, réduit la question des valeurs à celle de l'utilité, tandis que la sociologie prend une position relativiste présentée comme négative. Pour remédier à cette situation, il faudrait, nous dit-on, que les valeurs soient présentes dans la vie économique à différents niveaux, et que l'évaluation soit vraiment au centre du processus de coordination.

Que les valeurs jouent un rôle central dans la vie économique est sûrement une idée que la sociologie économique doit accepter si elle ne veut pas perdre contact avec la réalité. Et une manière d'introduire des valeurs serait de passer par l'intermédiaire des « ordres de grandeur » traités par Boltanski et Thévenot. Une autre manière de procéder, que je défends ardemment, est l'utilisation de l'« éthique économique » que l'on peut trouver dans le travail de Max Weber. Selon lui, toute activité économique est valorisée positivement ou négativement, ce qui a des conséquences importantes sur la structure de la vie économique. Tandis que les aristocrates et les guerriers ont tendance à mépriser le commerce, les marchands et les artisans ont tendance à le valoriser. Enfin, l'économie comportementale a pu montrer de façon suggestive que les valeurs sont des éléments de la dynamique économique. Par exemple, l'équité influence la manière dont les gens pensent que les prix sont établis, ou que les employés peuvent être légitimement licenciés, et d'autres choses de ce genre.

Je conteste l'idée que la sociologie actuelle est relativiste par nature, et qu'en quelque sorte il faille y remédier ; selon moi, ce type d'argument se heurte au concept d'objectivité. La tradition wébérienne nous dit deux choses du concept d'objectivité : que le chercheur doit essayer de faire abstraction de ses propres valeurs (*neutralité par rapport aux valeurs*), et que le chercheur est un membre de la société, ce qui signifie qu'il est imprégné de valeurs (*importance des valeurs*). La deuxième partie de la doctrine de Weber est actuellement traitée dans la rubrique réflexivité — quelles valeurs et forces sociales ont influencé les chercheurs — et c'est devenu en soi un thème légitime de recherche. Alors qu'il semble clair que la sociologie économique contemporaine a négligé le problème de l'importance des valeurs, j'ai plus de mal à comprendre l'accusation de relativisme. Un texte supplémentaire sur cette question devrait peut-être être ajouté à « Valeurs, coordination et rationalité ».

Avant de quitter le thème des valeurs, selon « Valeurs coordination et rationalité », je voudrais montrer que pour moi, il n'est pas clairement dit selon quelles valeurs et quelles forces est déterminée l'économie. Le mot « profit », par exemple, n'est pas employé une fois dans ce texte, en dépit du fait que c'est le profit qui est le moteur du système capitaliste, et qu'il serait facile d'introduire une perspective sociale sur les profits à l'aide de la notion de convention. En effet, des recherches sur les conventions ou les normes concernant le profit seraient très utiles aujourd'hui, puisqu'un changement de convention est actuellement en train de se produire, d'une convention de profit de long terme vers une convention de profit de court terme, au nom de la fameuse valeur actionnariale. Ce changement est contesté — par exemple, Warren Buffet est un symbole de l'ancienne manière de

faire des affaires aux États-Unis — mais nous avons néanmoins besoin de mieux le comprendre ; et les notions de norme de profit ou de convention de profit sont des outils auxquels il faut faire appel pour cette tentative.

Le mot « intérêt » apparaît quelques fois dans « Valeurs, coordination et rationalité », mais de telle façon que le lecteur aura l'impression que les auteurs du programme ne trouvent pas cette notion très utile. L'intérêt est décrit comme un élément du répertoire de l'économie mainstream qu'il faudrait abandonner, pas comme un concept potentiellement utile tel que je le conçois. Plus de clarté à ce propos serait bienvenue.

CONCLUSION

La sociologie économique représente aujourd'hui un corps bien distinct de la connaissance en science sociale, et en tant que tel, il peut ou non se développer dans le futur. Une manière d'encourager les auteurs de ce courant à développer leur pensée dans une direction nouvelle et intéressante serait de les confronter à certaines des faiblesses les plus importantes de la sociologie économique, ainsi qu'à d'importantes questions économiques sur lesquelles la sociologie économique n'a pas encore pris position. L'EC peut clairement être une aide précieuse dans le processus visant à apporter un nouveau souffle à la sociologie économique, et à travers cet article, j'ai essayé d'exposer quelques voies possibles. J'ai aussi essayé d'esquisser dans les grandes lignes une nouvelle perspective de l'acte d'entreprendre, inspirée de la notion de convention et de l'idée de coordination.

Cependant, on pourrait aussi se demander si la sociologie économique souscrit au projet d'une science économique commune, telle qu'elle est présentée dans « Valeurs, coordination et rationalité ». En théorie, la réponse est « oui » — pourquoi conserver deux sciences défectueuses (l'économie et la sociologie), si on pouvait les remplacer par une nouvelle science qui comble ces lacunes ? Mon point de vue personnel sur cette question diffère cependant de celui qui est présenté dans ce programme. Selon moi, la sociologie économique ne devrait pas abandonner son noyau sociologique si rapidement afin de se consacrer elle-même à la fondation d'une nouvelle science sociale de l'économie. La raison principale pour laquelle je défends cette position est que la sociologie économique se distingue de l'EC sur un point crucial : elle manque de rapports fructueux avec les économistes. Il est primordial qu'un lien étroit lie cette nouvelle science à la vie économique pour qu'elle soit une réelle science économique. Et telle que sont les choses dans la recherche académique actuelle, cela signifie des liens étroits avec l'économie et les économistes. Alors que quelque chose de ce type semble exister en France, cela n'est pas le cas dans d'autres pays et particulièrement aux États-Unis. En l'absence de tels rapports, la sociologie économique devrait (selon moi) maintenir son identité comme un type de sociologie, avec la protection institutionnelle qu'apporte une telle posture.

Étant donné cela, cet article ayant surtout été écrit pour des gens qui connaissent l'EC, je souhaiterais insister sur la dimension positive de ce que je viens de dire, plus que sur la dimension négative : le courant français de l'EC est aujourd'hui dans une position unique pour prendre l'initiative et avancer dans la production d'une nouvelle science sociale de l'économie. Son nouveau programme, par exemple, montre que son niveau de créativité est élevé. La charge de travail pour cet objectif sur lequel nous sommes tous d'accord, en d'autres mots, pèse d'autant plus sur les praticiens de l'EC. Au risque de paraître trop solennel, je veux néanmoins finir avec la déclaration suivante, et là je m'adresse aux auteurs de l'EC : vous avez une tâche importante à accomplir, et de nombreux chercheurs en sciences sociales à travers le monde suivront avec intérêt ce que vous ferez de cette grande opportunité et de ce grand défi.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BECKERT J. (à paraître), *Unearned Wealth : Inheritance in France, Germany, and the United States since 1800*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

BIGGART N. et BEAMISH T. (2003). « The economic sociology of conventions : habit, custom, practice, and routine in market order », *Annual Review of Sociology,* 29, p. 1453-1465.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1987, 1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

BURT R. (1992), *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

CAO Y. et NEE V. (2000), « Comment : controversies and evidence in the market transition debate », *American Journal of Sociology*, 105, p. 1175-1189.

COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

DOBBIN F. et ZORN D. (à paraître), « The rise of shareholder value and malfeasance », *Political Power and Political Theory.*

EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L. (2006), « Valeurs, coordination, rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions », dans le présent ouvrage.

FAVEREAU O. et LAZEGA E. [dir] (2002), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar, Cheltenhamn.

FLIGSTEIN N. (1996). « Markets as politics : a political-cultural approach to markets », *American Sociological Review,* 61, p. 656-673.

— (2001), *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of 21st Ceuntury Capitalist Societies*, Princeton University Press, Princeton.

GRANOVETTER M. (1985), « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, p. 481-510.

— (1994), « The problem of explanation in economic sociology », *in* NITHIN N. et ECCLES R. (dir.), *Networks and Organizations*, Harvard Business School Press, Cambridge, p. 25-56.

— (1995a), « The economic sociology of firms and entrepreneurs », *in* PORTES A. (dir.), *The Economic Sociology of Immigration*, Russell Sage Foundation, New York, p. 128-165.

— (1995b), *Getting A Job : A Study of Contacts and Careers,* 2e éd., University of Chicago Press, Chicago.
— (2002), « A theoretical agenda for economic sociology », *in* MAURO G. *et al* (dir.), *The New Economic Sociology*, Russell Sage Foundation, New York, p. 35-60.
GRANOVETTER M. et MCGUIRE P. (1998), « The making of an industry : electricity in the United States », *in* CALLON M. (dir.), *The Laws of the Markets*, Blackwell, Oxford, p. 147-173.
INGHAM G. (2004), *On the Nature of Money*, Polity Press, Cambridge.
KEISTER L. et MOLLER S. (2000), « Wealth inequality in the United States », *Annual Review of Sociology,* 26, p. 63-81.
KNORR CETINA K. et PREDA A. (dir.) (à paraître), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press, New York.
MACKENZIE D. (2003), « Long-term capital management and the sociology of arbitrage », *Economy and Society,* 32 (3), p. 349-380.
MEYER J. et JEPPERSON R. (2000), « The "actors" of modern society : the cultural construction of social agency », *Sociological Theory,* 18, p. 100-20.
SALAIS R. et STORPER M. (1997), *Worlds of Production : The Action Framework of the Economy*, Harvard University Press, Cambridge.
SCHUMPETER J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
STARK D. (2000), « For a sociology of worth », Keynote Adress at the Meeting of the European Association of Evolutionary Political Economy, Berlin, 2-4 novembre.
STEINER P. (2001), « The sociology of economic knowledge », *European Journal Social Theory,* 4 (4), p. 443-458.
SWEDBERG R. (2003a), « The case for an economic sociology of law », *Theory and Society,* 32 (1), p. 1-37.
— (2003b), *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton.
THÉVENOT L. (2001), « Organized complexity : conventions of coordination and the composition of economic arrangements », *European Journal of Social Theory,* 4 (4), p. 405-426.
WEBER M. (1921-1922, 1978), *Economy and Society : An Outline of Interpretive Sociology,* Guenther Roth et Claus Wittig (éd.), University of California Press, Berkeley, CA.
WHITE H. (1981), « Where do markets come from ? », *American Journal of Sociology,* 87, p. 517-547.
— (2001), *Markets from Networks*, Princeton University Press, Princeton.

5

Remarques sur l'économie des conventions

Alain Caillé

François Eymard-Duvernay et Olivier Favereau m'invitent à donner mon point de vue sur ce qu'il est permis d'appeler le programme de l'économie des conventions (EC). J'y vois là, et je les en remercie vivement, à la fois une marque de confiance et le témoignage de la solidité de l'alliance à la fois théorique, épistémologique et pédagogique qui nous unit à Paris-X-Nanterre dans le cadre des filières dites d'humanités modernes socioéconomiques et dans celui de la Fédération de recherche Capitalismes et démocraties. Comment en être digne ? Autrement dit, comment rendre le don de leur invitation ? Rendre, ou plutôt donner en retour, c'est-à-dire, conformément au « paradigme du don » dégagé selon moi par Marcel Mauss, non pas m'acquitter de ma dette en rendant la pareille, mais donner à mon tour pour alimenter le cycle des dons et contre-dons de théorie qui forment une communauté scientifique en alimentant le mouvement de la pensée ?

Il faut le dire, la réponse n'a rien d'évident. À la fois pour des raisons générales, inhérentes à l'ambivalence consubstantielle au don, et aussi pour une raison plus subtile et difficile à maîtriser, l'incertitude dans laquelle je me trouve sur la bonne distance à observer entre le paradigme du don, dont je me réclame, et l'EC.

Un mot, tout d'abord, sur les raisons générales : le don maussien, on ne le répétera jamais assez, n'est pas la charité. Il est généreux, certes, mais il n'est en rien désintéressé, au moins si l'on entend par don désintéressé un don qui serait fait sans raison et/ou par pur amour du prochain. Le mécanisme du don, dégagé par Mauss est, au contraire, puissamment intéressé. Je donne pour que l'autre donne aussi. Entendez : non pas pour recevoir, au moins pas en un premier temps, mais pour que l'autre, mon ennemi, mon rival, en donnant entre dans le registre de l'alliance en reconnaissant mon identité et ma valeur, de même que je reconnais les siennes. Le don, toujours plus ou moins agonistique, est une forme de guerre, une modalité de la rivalité, mais il est une guerre de générosité. Mariant des contraires, la guerre et la paix, l'obligation et la liberté, il est nécessairement ambivalent. Qui donne ? Quoi ? De quelle valeur au juste ? Il est de l'essence même du

don que la réponse à de telles questions ne puisse jamais être pleinement assurée (sans quoi on (re) tomberait dans l'équivalence marchande ou dans l'observance d'une loi en surplomb qui prétendrait fixer par imposition la valeur de toute chose et de tout être). Et notamment à celle de savoir qui donne, au bout du compte, de celui qui donne ou de celui qui reçoit, et qui, en recevant, en reconnaissant le don comme tel, le fait être ?

Transposons à nos milieux. Qui est le plus généreux, ou le plus génératif ? Celui qui « donne » en inventant de nouvelles formulations théoriques, qui indique une direction de pensée originale ou oubliée, celui, pour parler comme Mauss, qui entend « mettre les autres à l'ombre de son nom » de par la beauté de son don ? Ou bien celui qui reconnaît et célèbre la puissance des idées émises par d'autres ? Y a t-il plus généreux, plus conforme à l'éthique de la science, que cette capacité à céder le pas, à s'effacer soi-même pour projeter la lumière sur le nom d'un autre ? Quoi de plus généreux si un tel mouvement ne procède pas de la servilité et de l'espoir de gagner une bribe de reconnaissance en se mettant dans le sillage d'un plus puissant que soi dont on ne chanterait la gloire et les mérites que pour bénéficier d'une parcelle de sa gloire ?

Ces remarques préliminaires paraîtront peut-être insolites. Mais elles m'amènent directement au cœur de mon propos. Le vrai problème que me pose le programme de recherche qui se proclame « économie des conventions » c'est que je ne vois pas bien quel désaccord profond je pourrais avoir avec lui. Et, réciproquement quelle différence véritable le sépare de l'anti-utilitarisme et du paradigme du don[1]. Du coup, il est difficile d'apprécier qui doit se reconnaître donateur ou receveur, en dette ou créancier. Et comment faire véritablement alliance aussi longtemps qu'une telle question n'est pas réglée ?

La situation est cocasse. Saugrenue presque. Quoi ? Il n'y aurait entre nous que de petites différences et c'est cela qui nous séparerait ? La belle affaire. Allons à l'essentiel et ne nous embarrassons plus de *distinguos* secondaires. Certes. Et je crois en effet que c'est dans cette direction qu'il convient d'aller. Mais on ne se débarrasse pas si facilement de ces petites différences. Pour des raisons narcissiques évidentes. Mais aussi, au-delà des cas individuels et de la situation des personnes, parce qu'elles engagent la définition institutionnelle même des disciplines et des parcours professionnels et parce qu'elles posent la question du statut des écoles (des « programmes »), qu'on ne saurait balayer d'un revers de main. C'est à cette question que j'aimerais faire réfléchir ici à partir du problème curieux que me pose mon large accord avec l'EC. Mais, avant, il me faut rassembler quelques indices permettant d'établir que cet accord proclamé avec l'école des conventions n'est en rien formel, superficiel ou rhétorique.

1. Et je pourrais dire la même chose de l'école de la régulation.

DES ACCORDS MASSIFS ET ÉVIDENTS

Pour cela je m'appuierai principalement sur la présentation des thèses de l'école que donnent Olivier Favereau et Emmanuel Lazega en introduction de leur recueil *Conventions and Structures* en me limitant à ce qui, dans leur texte, est le moins idiosyncrasique, autrement dit le plus aisément généralisable, je crois, à l'ensemble de l'école[2].

Accords proprement théoriques

Le commun dénominateur à tous les auteurs qui se réclament de l'école des conventions, celui qui est clairement réaffirmé dans le texte théorique général qui a servi d'amorce au colloque international de l'école[3], c'est l'idée à double détente que la coordination entre les acteurs est toujours problématique, et qu'elle ne peut de déployer qu'à travers des conventions partagées. Le premier versant de cette thèse permet de prendre des distances tant par rapport au paradigme standard en économie que par rapport à un certain sociologisme. Disons, aussi bien par rapport à un individualisme méthodologique simple — qui pose, sur le modèle de la main invisible, que des agents rationnels seraient toujours en quelque sorte précoordonnés du seul fait qu'ils sont rationnels — ou par rapport à un holisme méthodologique simple qui veut lui aussi que les actions des acteurs soient toujours précoordonnées du fait qu'elles obéissent à des règles. Pour les conventionnalistes au contraire la coordination est toujours problématique. Elle n'est pas donnée mais à construire. Et elle ne peut être assurée, second versant de la thèse, que par le partage de certaines conventions ; autrement dit de « valeurs, de règles et de représentations ».

Or l'anti-utilitarisme (la face critique du « programme de recherche » dont la phase positive est le paradigme politique du don), à ce niveau de généralité, ne dit pas autre chose. Comme les conventionnalistes il refuse aussi bien l'individualisme que le holisme méthodologiques (même s'il ne s'est jamais pour sa part réclamé de l'individualisme méthodologique…) et il est intimement persuadé qu'il n'y a pas de coordination possible sans partage de certaines normes et valeurs. Mais, plutôt que de conventions, il préfère parler de symbolisme. Il peut donc, il devrait donc ici y avoir certaines discussions. Le don, de toute évidence, n'est pas de l'ordre du contrat mais de celui de la convention, mais quel est le bon

2. J'aurais pu, j'aurais dû m'appuyer sur d'autres formulations aussi, pas nécessairement identiques même si elles traduisent un air de famille. Celles d'André Orléan dans sa belle introduction à la réédition de *L'Économie des conventions* ou de F. Eymard-Duvernay dans l'*Économie politique de l'entreprise*. J'ose à peine avouer que ce choix n'en est pas un et que, me décidant enfin à rédiger ce texte lors d'un week-end de Pâques à la campagne, j'avais à portée de main, sous forme de notes dans mon ordinateur, un résumé du livre de Favereau et Lazega, mais pas les ouvrages d'Eymard-Duvernay ou Orléan. Qu'ils m'en pardonnent. Mais mon argumentation n'en aurait guère été modifiée sur le fond, je crois.

3. Rédigé par Laurent Thévenot.

langage pour le penser : le quasi-contrat, les valeurs, les normes, le symbolisme etc. ? La question est ouverte. Je ne détaillerai pas ici ce qui me semble y être la bonne réponse, et sur quoi je n'ai aucune certitude, me contentant de noter que la question est largement commune[4].

Plus spécifiquement maintenant, je ne peux qu'être en large accord avec O. Favereau et E. Lazega lorsqu'ils expliquent que ce qu'il y a lieu de réaliser, c'est l'alliance d'un certain type de sociologie structurale (non sociologiste si je comprends bien) et d'une économie institutionnaliste (*i.e.* non économiciste). La seconde permet le dépassement du paradigme économique standard.

Je commence par elle en exposant à chaque fois ce qu'en disent les conventionnalistes puis ce que j'en pense. L'« élargissement conventionnaliste de l'individualisme » selon Favereau et Lazega pose que :

– les acteurs intéressés ne le sont pas seulement par leurs sources directes de satisfaction mais aussi par celle qu'ils retirent indirectement, en termes d'identité sociale, des satisfactions collectives. *Commentaire* : je ne peux évidemment qu'être d'accord avec cette thèse si bien illustrée et défendue par ailleurs par Amartya Sen, et bien avant lui par Vilfredo Pareto… à travers sa distinction de l'ophélimité et de l'utilité[5] ;

– leur rationalité est limitée (*bounded*) et interprétative plus que calculante. Ils sont moins « rationnels » mais plus intelligents qu'*homo œconomicus* standard. Le cognitivisme permet de combler le hiatus entre rationalité individuelle et collective. *Commentaire* : d'accord là aussi — il ne faut pas confondre le rationnel et le raisonnable —, à cela près que la référence au cognitivisme est un peu problématique. Le cognitivisme dominant n'est-il pas un des plus puissants agents de réduction du symbolisme au calculable ?

– il convient d'étendre et de généraliser la problématique de la coordination bien au-delà de la théorie de la coordination par les prix de marché. *Commentaire :* d'accord, bien sûr[6] ;

– pour cela il faut porter attention au contenu et à la, forme des argumentaires des acteurs. *Commentaire* : oui, indubitablement, mais je suis loin d'être persuadé que l'interprétation du symbolisme et la théorie du politique puisse se réduire à la grammaire des cités. Ou encore, au-delà de la syntaxe des conventions, il convient de se donner les moyens d'élaborer leur sémantique. Qui a rapport à la question du don ;

---

4. Plus spécifiquement, il est clair que la triple obligation de donner, recevoir et rendre dégagée par Marcel Mauss est une convention. Mais, réciproquement, on pourrait et devrait montrer que pour l'essentiel les conventions de coordination sont des conventions de don/contredon.

5. J'ai renoncé à indiquer les multiples textes du MAUSS qui font écho aux énoncés conventionnalistes pour ne pas sembler entrer dans des querelles d'antériorité et de propriété des idées.

6. Sur ce point, m'inspirant de la distinction de Élie Halévy (*La Formation du radicalisme philosophique*) entre harmonisation naturelle, artificielle ou spontanée des intérêts, je distingue pour ma part entre coordination par l'intérêt, par la contrainte, par aimance ou par passion.

– en résumé, il faut prendre en compte l'interdépendance entre structures et valeurs (ou représentations). *Commentaire* : oui, bien sûr, mais il y a deux manières de penser ce programme. Une manière faible, celle qui pose qu'en plus de la structure il y a les représentations ; une manière forte, celle de Mauss et du MAUSS qui pose que la réalité sociale est *intrinsèquement* symbolique (ou représentationnelle, si l'on préfère).

De même, je n'ai guère d'objection *a priori* à ce qui est présenté comme le programme proprement sociologique de l'EC, lui aussi systématisé en cinq points.

1. Cette sociologie structurale articule intérêts individuels et action collective en considérant les organisations comme de petites communautés politiques. *Commentaire* : déplorant depuis longtemps l'oubli du politique par les sciences sociales, je ne peux qu'applaudir des deux mains.

2. Elle considère ensemble, et non pas séparément les activités économiques et symboliques, ce qui lui permet de penser l'existence de « niches » au sein desquelles règnent à la fois une rationalité et une solidarité limitées. *Commentaire* : toujours d'accord, bien entendu. Au MAUSS, nous pensons cette suspension de la rationalité maximisatrice individuelle et l'apparition de solidarités à travers les concepts d'inconditionnalité conditionnelle et d'endettement mutuel positif.

3. Elle analyse des mécanismes sociaux multidimensionnels, liés à l'échange généralisé et à la réciprocité indirecte. *Commentaire* : on est ici au cœur du paradigme politique du don qui pense le politique comme une réciprocité — une triple obligation de donner, recevoir et rendre — généralisée.

4. Elle utilise l'analyse de réseaux pour dégager les dimensions relationnelles. *Commentaire* : la plus belle analyse de réseaux du monde ne peut donner que ce qu'elle a…

5. Affirmant la dépendance constitutive (*buit-in*) de l'action collective par rapport aux processus culturels et normatifs, elle se révèle pleinement compatible avec la wébérianisme. *Commentaire* : comment ne pas être d'accord avec cette proposition indispensable à toute approche sociologique possible ?

Implications politiques

Un mot, pour compléter ce rapide relevé des convergences théoriques, sur les implications politiques du programme conventionnaliste telles qu'énoncées dans le second document général présenté au colloque de l'école[7]. Là aussi je ne peux que me sentir en harmonie avec une démarche qui refuse la dichotomie des jugements de fait et de valeur — contre laquelle le MAUSS se bat depuis sa création —, et qui lie économie institutionnaliste et philosophie politique parce qu'elle est persuadée que la question de savoir quelles sont les conventions légitimes, autrement dit la question de la justice et de la démocratie, est au cœur de l'activité économique. Et j'acquiesce à la conclusion générale, tout en la trouvant pourtant

7. Rédigé par François Eymard-Duvernay.

encore trop timide : « Plutôt qu'un recul de la social-démocratie sous le poids des réalités économiques, qui nécessiteraient une déréglementation généralisée et la remise en cause des acquis sociaux, nous plaidons pour un renouvellement, un approfondissement et une extension de la démocratie. Renouvellement, car il s'agit de prendre en compte les transformations profondes des valeurs pendant les trente dernières années, et non de viser un retour au passé. Approfondissement, car il faut mieux distribuer l'action publique, au lieu d'en laisser le monopole aux agents de l'État. Extension, car il est nécessaire d'inscrire l'action publique dans la sphère économique, au lieu de la confiner au social. Ce qui est en jeu est une radicalisation de l'exigence de lutte contre les inégalités. »

Radicalisons encore un peu plus. En allant dans deux directions liées. D'une part, il nous faut reconnaître que le plus urgent aujourd'hui est de définir le contenu théorique et normatif d'une social-démocratie universalisée et radicalisée. Universalisée en tant qu'elle saurait poser les problèmes à une autre échelle et dans d'autre cadres que ceux de la seule Europe social-démocrate de l'ouest et du nord, qu'elle n'attendrait pas tout de l'État et s'emploierait aussi à mobiliser la société civile associationniste, qu'elle ne miserait pas tout sur la redistribution mais saurait aussi, dans un cadre multiculturel et multiethnique, intégrer et traiter la question de la reconnaissance des minorités et, enfin, qu'elle se donnerait les moyens d'affronter les problèmes environnementaux de plus en plus lourds qui sont devant nous. Radicalisée, d'autre part, pour autant qu'elle saurait s'attaquer résolument à la démesure, à l'illimitation (l'*ubris*) qui s'est abattue sur le monde et à son moteur, l'explosion des inégalités. Parler de « radicalisation de l'exigence de lutte contre les inégalités » reste trop vague. Je pense pour ma part qu'il faut désormais défendre, à l'échelle mondiale mais adapté aux réalités régionales, un double mot d'ordre de revenu minimal et de revenu maximal.

IDENTITÉS ET DIFFÉRENCES DISCIPLINAIRES ET PARADIGMATIQUES

Mais ce n'est pas le lieu d'approfondir ces discussions. Venons-en donc au problème principal que j'essaie de soulever ici : à partir du moment où nous sommes largement d'accord sur tout un ensemble de propositions, quel sens y a-t-il à les présenter comme des propositions conventionnalistes, ou bien anti-utilitaristes ou bien régulationnistes[8], etc. ? Et d'ailleurs, les mêmes propositions ne pour-

8. Je pourrais en effet me livrer au même exercice avec l'école de la régulation dont les proximités avec le MAUSS (et réciproquement) sont parfois aussi grandes que celles de l'école des conventions. Pour la petite histoire, j'ai été ainsi amusé récemment d'entendre Frédéric Lordon expliquer qu'il avait découvert un paradigme crucial pour les sciences sociales, le « paradigme spinozien du don/contredon », dont je ne parviens pas à voir les différences avec le paradigme maussien. Paradigme qu'il a présenté dans une communication intitulée « Don, intérêt et désintéressement », soit très exactement le titre d'un livre que j'avais publié en 1993 (et qui vient d'être réédité). Quand je le lui ai fait remarquer, il m'a répondu qu'il l'avait complètement oublié.

raient-elles pas également être imputées au champ de la sociologie économique ou à celui, désormais passé de mode, de la socioéconomie[9] ? Et tous ces « ou » doivent-ils être entendus comme des ou conjonctifs ou disjonctifs. Faut-il être ou bien conventionnaliste, ou bien anti-utilitariste ou bien régulationniste ? Ne peut-on être tout cela à la fois ? autre chose encore, ou bien rien de tout cela ? Nous touchons ici à des questions délicates et abordons un terrain où il est facile de se perdre. Qu'est ce qu'une discipline ? Qu'est-ce qu'une école, un « programme de recherche », un « paradigme » ? Écoles, programme de recherche, paradigme sont-ils des sous-ensembles des disciplines instituées, ou bien leur sont-ils transversaux et, dans ce cas, que reste-t-il de l'idée même de discipline ? Bornons-nous ici à quelques remarques.

En commençant par les plus triviales, et sans hésiter à mettre légèrement les pieds dans le plat en donnant des noms.

1. Il est possible, tout d'abord, de mettre sérieusement en doute l'unité et la cohérence des écoles de pensée qui mettent en scène leurs différences. Que reste-t-il du programme fondateur de 1989 dans les formulations actuelles de l'école des conventions ? Si elles se réclament toujours de l'individualisme méthodologique — mais où est l'individualisme méthodologique chez Boltanski-Thévenot ou dans le travail d'André Orléan sur la monnaie souveraine ? — dès lors qu'il affirme le rôle déterminant des valeurs (*built-in*) et de leur interprétation, est-ce du même individualisme qu'il s'agit ? Y a-t-il vraiment un rapport entre la démarche d'un Luc Boltanski et celle d'un Jean-Pierre Dupuy ? Au sein du MAUSS on trouverait des écarts au moins aussi forts, et probablement plus, entre les positions de Serge Latouche et les miennes par exemple, nous qui sommes qualifiés ironiquement et respectivement par les maussiens d'antipape et de pape du MAUSS ? Et où classer Pascal Combemale ou François Fourquet, pour en rester aux économistes ?

2. Certains auteurs ne sont-ils pas d'ailleurs à cheval entre les écoles ? Je pense par exemple à André Orléan qui cosigne des textes aussi bien avec des auteurs conventionnalistes que régulationnistes et qui pourrait tout autant être compté fréquemment comme un membre du MAUSS.

3. Moins trivial, maintenant. Il y a dans le travail des conventionnalistes (comme des régulationnistes) un mouvement de la pensée que je crois bien reconnaître, pour l'avoir moi aussi effectué, mais qui ne s'avoue pas. J'ose à peine le dire de peur de les discréditer auprès de leurs collègues ou de les choquer, mais le fait est là : économistes des conventions ou de la régulation sont en train de devenir sociologues. Ce n'est pas une maladie grave. Elle est déjà arrivée à beaucoup de gens très bien cette métamorphose d'économistes devenus sociologues tout en restant économistes, et aussi historiens, philosophes, anthropologues etc. : Marx, Weber, Pareto, Schumpeter, Keynes à sa façon, Hirschmann, Sen, etc. Bref, tous ceux qui ne conçoivent pas la discipline économique comme une discipline technique spécialisée, fermée sur elle-même, mais comme une économie morale et

9. Sans compter, bien souvent, le néo-institutionnalisme.

politique, bref comme la science sociale centrée sur la question de l'articulation entre l'économique, le social et le symbolique. Cette question des rapports entre économie et société qui a été la question centrale de la sociologie classique et que curieusement la sociologie contemporaine délaisse à mesure qu'elle se veut résolument empiriste et abandonne tout espoir d'une théorisation sociologique un tant soit peu fixée[10]. Les économistes hétérodoxes rejoignent ainsi sans le dire les sociologues qui ne désespèrent pas de la tradition sociologique et qui aspirent encore à une théorisation macrosociologique[11].

4. Le problème est qu'ils deviennent sociologues sans trop le savoir ou le dire, et en omettant largement de se réapproprier cette tradition sociologique qu'ils redécouvrent peu à peu au fur et à mesure de leurs besoins théoriques. Il est vrai qu'apparemment ce n'est pas la leur. Ne sont-ils pas économistes ? Professionnellement, institutionnellement, assurément. Mais en fait ? La réalité c'est que nous sommes tous, conventionnalistes, anti-utilitaristes ou régulationnistes, intéressés à la même chose : l'élucidation des fondements théoriques d'une science sociale générale. Cette science sociale générale s'est appelée différemment à diverses époques : philosophie, économie politique, sociologie, anthropologie. Elle n'a plus ni nom ni lieu institutionnel et professionnel propres. D'où la confusion de tout un ensemble de débats théoriques et épistémologiques.

5. Posons donc qu'il y a plus de proximités entre les économistes qui considèrent leur discipline comme une science sociale ouverte sur la philosophie et les sociologues qui assument l'héritage de la tradition sociologique, qu'entre économistes hétérodoxes et orthodoxes ou entre sociologues soucieux de théorie et sociologues empiristes. Et qu'il y a lieu de faire advenir et d'instituer une science sociale généraliste et institutionnaliste (ce que visait à être la sociologie durkheimienne ou wébérienne) au sein de laquelle on pourrait enfin commencer à débattre sérieusement des convergences que je notais plus haut et commencer à les approfondir.

6. Dans cette science sociale généraliste tous les chats n'ont pas besoin d'être gris. Les disciplines existantes n'existent pas pour rien et sans raison. Elles doivent rester réfractées et actives au sein de cette science sociale générale. Mais personne ne sait *a priori* comment se structureront ces diverses réfactions. Le bloc socio-économique n'est pas le bloc socio-historique qui n'est pas le bloc socio-psychologique ou socioanthropologique, et chacun de ces quatre blocs principaux entretient des rapports différents avec la philosophie morale et politique, elle aussi partie prenante et constituant de cette science sociale générale.

7. École des conventions, anti-utilitarisme ou école de la régulation constituent ensemble la version française[12] théorique principale de ce bloc socioéconomique

10. « Une théorie sociologique générale est-elle encore ensable ? ». Tel est le titre du n° 24 de *La Revue du MAUSS* semestrielle, 2004, 2e semestre, La Découverte, Paris.

11. Place qu'ils partagent avec les spécialistes de la science politique, eux aussi beaucoup plus fidèles à la tradition sociologique que les sociologues contemporains.

12. La question de la spécificité (de l'exception ?) française au sein de la science sociale mériterait un long traitement.

de la science sociale générale. Chacun de ces courants de pensée propose une vision particulière des contours de ce bloc, tout en intervenant dans le champ de la science économique standard, en amont, et en visant, en aval, à produire une théorisation générale utilisable par et pour l'ensemble du champ de la science sociale générale. Chacune de ces écoles nous des alliances privilégiées différentes avec l'Histoire, l'anthropologie, la philosophie ou la psychologie.

8. C'est dans la variété de ces alliances que réside la légitimité des écoles et de leur rivalité. Même lorsque nous disons à peu près la même chose et même lorsqu'il apparaît à peu près évident que sur nombre de points nous pourrions aussi bien les uns et les autres, quant au contenu, appartenir à une des écoles rivales, il n'en reste pas moins vrai que chaque école est liée à une trajectoire de pensée particulière, fidèle à la mémoire de problèmes déjà affrontés et résolus et soudée par l'anticipation des questions que le *complexus* des alliances disciplinaires spécifiques qu'elle a nouées l'amène ou devrait l'amener à poser.

9. Que conclure de ces réflexions rapides ? Probablement qu'il serait illusoire et stérile de prétendre dépasser la diversité des écoles qui occupent *grosso modo* le même terrain. Mais qu'à l'heure actuelle nous aurions tous intérêts, je crois, à insister davantage sur nos convergences que sur nos divergences. Ce qui implique de contribuer beaucoup plus activement que nous ne le faisons à la formation et à la reconnaissance institutionnelle d'une science sociale généraliste et à fixer de manière coopérative l'ensemble des formulations théoriques que nous partageons et qui caractérisent une vision française du bloc socio-économique de la science sociale générale.

La viticulture française est en train de perdre à toute allure son prestige et ses marchés parce que le consommateur mondialisé n'est pas en mesure de distinguer les mille et une subtilités qui séparent nos innombrables terroirs, domaines et châteaux. Je crains fort que le même sort ne guette à très brève échéance nos productions théoriques en science sociale et ne scelle la défaite définitive, en ce qui concerne le continent socio-économique, de nos héroïques tentatives de penser l'économie autrement que selon les canons de l'orthodoxie.

CONCLUSION

J'en étais là de ces réflexions au statut incertain lorsque j'ai relu un article récent d'André Orléan destiné à *L'Année sociologique* qui plaide, lui aussi, pour l'avènement d'une science sociale générale. Je partage largement son argumentation et notamment sa critique de l'ambiguïté et de l'insuffisance de la nouvelle sociologie économique sur ce point (critique que j'avais moi-même faite dans mon introduction au livre de Richard Swedberg [1994]). Mais je ne peux pas accepter son affirmation que seule l'EC mènerait ce combat et serait en mesure de lui donner sa structure théorique nécessaire. Au mieux elle peut aider à structurer

son bloc socio-économique mais certainement pas, telle quelle, le tout de la science sociale.

La question concrète qu'il faut poser, en définitive, est celle de savoir à quoi pourrait ressembler un manuel de science sociale générale. Il devrait, je crois, faire une place infiniment plus grande que ne le laissent entendre les conventionnalistes aux auteurs du passé (qu'il faut constamment se réapproprier) et à la diversité des écoles qui ne se laisse pas si aisément synthétiser en quelques propositions axiomatisées. Bref, me disais-je en achevant ma lecture : « Camarades économistes, encore un effort pour devenir réellement sociologues (à l'ancienne), c'est-à-dire *general social scientists*. »

Mais plus concrètement encore ? Eh bien, plus concrètement, dans le sillage des réflexions que j'ai présentées ici, pourquoi ne pas s'atteler, au plus vite, conventionnalistes, régulationnistes, anti-utilitaristes et quelques autres[13], confondus ou réunis en une sorte de conclave oecuménique, à la rédaction commune d'un manuel de socioéconomie (appelons ainsi pour l'instant la partie de la science sociale générale qui traite plus spécifiquement de l'articulation de l'économie et de la société) qui permettrait de fixer, sinon dans le marbre au moins pour un moment, les grands traits des approches non orthodoxes de l'économie ? C'est en contribuant ainsi à une élaboration commune que pourrait être surmontée la dimension narcissique (ou idéologique) agaçante des relations entre nos écoles respectives et que pourrait être mieux précisé ce que chacune d'entre elles a de vraiment spécifique et irréductible aux autres. L'énoncé de ces spécificités apparaîtrait alors secondaire par rapport à la mise en lumière de ce qui nous rassemble, d'une part, et, de l'autre, par rapport à l'esquisse de ce que pourrait être — ambition plus grande encore, à envisager dans un second stade — la composition d'un manuel de science sociale générale. Chiche ?

RÉFÉRENCE BIBLIOGRAPHIQUE

SWEDBERG R. (1994), *Une histoire de la sociologie économique*, préface de Alain Caillé, Desclée de Brouwer, Paris.

13. Sociologues de l'économie et économistes néo-institutionnalistes notamment.

6

Les « marchés transitionnels du travail » : à quel paradigme appartiennent-ils ?

Jérôme Gautié et Bernard Gazier

Introduite au milieu des années 1990 par Günther Schmid [1995], l'approche en termes de « marchés du travail transitionnels » (MTT) est apparue avant tout comme un ensemble de propositions analytiques et politiques visant à réformer les politiques publiques de l'emploi, et, au-delà, à améliorer le fonctionnement du marché du travail dans le sens d'une plus grande capacité d'intégration et d'adaptation [Schmid et Gazier, 2002]. Cependant, les MTT renvoient à une démarche plus vaste encore, qui en fait l'une des composantes de base d'un nouveau modèle social fondé sur la sécurisation dynamique des carrières [Gazier, 2003 ; Gautié, 2003]. Il s'agit ainsi d'un programme de recherche et d'action d'orientation générale « institutionnaliste », qui s'est transformé et enrichi au cours du temps. L'objectif de cette contribution est double. Tout d'abord, mieux expliciter ses fondements théoriques, aussi bien *positifs* que *normatifs*. Sur chacun de ces plans, nous tenterons de clarifier : les bases et l'éventuelle généalogie explicite du contenu conceptuel central affiché par les travaux qui se réclament de cette approche, puis les grands champs théoriques qui sont en écho direct avec les orientations caractéristiques, et enfin plus largement quelques oppositions, appuis et dialogues possibles compte tenu de la structuration actuelle du champ de la recherche en économie et sciences sociales. Ensuite, à titre d'application et d'approfondissement, cette contribution cherchera relier ce programme théorique et pratique à quelques déploiements et orientations typiques de l'économie des conventions (EC), autre programme de recherche institutionnaliste lui aussi en transformation au cours du temps.

FONDEMENTS POSITIFS

L'approche des MTT repose avant tout sur une représentation dynamique du marché du travail. Elle accorde une place centrale à l'analyse des « transitions », ce qui l'amène à concevoir le marché non pas tant comme un processus d'ajustement d'une offre et d'une demande — dans une approche en termes de « stocks » —, mais comme un espace de mobilités, lui-même s'intégrant dans un espace plus vaste pouvant intégrer le hors-travail — dans une approche en termes de flux. Cette conception suppose une continuité plutôt qu'une opposition entre marché et organisation. De plus, ces espaces de mobilité étant indissociables des arrangements institutionnels qui les fondent, l'approche des MTT accorde une attention toute particulière aux spécificités de ces derniers, et de façon générale, à leur pluralité inter comme intranationale.

« Transitions »

Les « marchés transitionnels du travail » reposent d'abord sur l'idée de « transitions ». Dans les travaux initiaux, réalisés en allemand par G. Schmid et P. Auer, le terme était « *übergange* », soit encore « passerelles ». Les « transitions » ont d'abord été définies comme tout écart à la situation de référence constituée par l'emploi à temps plein et à durée indéterminée. Il peut s'agir d'écarts au sein même de l'emploi, par exemple le passage plus ou moins long par une période de temps partiel, ou encore d'écarts au sein de la sphère plus générale de l'activité, par exemple un congé formation ou parental. Par là s'affirme un centre d'intérêt : la vision dans le temps, dynamique, du déroulement des carrières, et les voies de stabilisation des travailleurs au-delà de l'horizon que constitue l'existence d'emplois stables.

Au-delà mais en accord avec lui, car les « transitions » sont *entre* un « état » et un autre, « états » censés être relativement stables et servir de référence. Seule une vision asymptotique de la dynamique du marché du travail (dont la formulation a été brièvement explorée par G. Schmid) voit la trajectoire professionnelle de tout un chacun comme un ensemble de « transitions ». Autre point d'accord avec cet horizon des emplois stables, les dispositifs de type chômage partiel tout comme les modulations d'horaire sont considérés comme aménageant des « transitions » au sein même de l'emploi, et donc comme des MTT.

En ce sens premier, les MTT viennent s'inscrire dans les travaux empiriques qui se multiplient à l'heure actuelle en termes de « matrices de transitions », et dont l'objet est d'identifier, en instaurant des « fenêtres d'observation » plus ou moins longues et une liste d'états temporaires ou durables plus ou moins fournie, les mouvements qui ont affecté telle ou telle catégorie de main-d'œuvre. Certaines « transitions » peuvent être aménagées ou au contraire laissées à la seule initiative individuelle, elles peuvent aussi se révéler progressives au sens où elles ouvrent l'accès à de meilleurs emplois (en terme de rémunération, garanties ou conditions

de travail et d'avancement), ou au contraire régressives, enfermant les travailleurs qui s'y engagent dans un circuit d'emplois précaires, voire d'exclusion.

La focalisation sur les transitions s'accompagne en même temps de la prise en compte du fait que ces dernières se complexifient, et même, dans une certaine mesure, se « brouillent ». En effet, on assiste à une multiplication des « états » (notamment au sein de l'emploi, cf. toutes les formes particulières d'emploi), mais aussi au brouillage des frontières entre ces différents « états » (et notamment de la tripartition traditionnelle entre emploi-chômage-inactivité) du fait du développement de tout un ensemble d'états intermédiaires, liés notamment à des dispositifs publics (par exemple l'activité réduite, les préretraites progressives…). L'aménagement concerté de ces états intermédiaires est au cœur de la démarche des MTT.

Au-delà, ce sont les frontières mêmes des entreprises qui deviennent plus floues, et, de façon générale, la dichotomie chère aux économistes entre marché et organisation tend à perdre sa pertinence : ceci nous amène à notre deuxième point.

Marchés et organisations

En se focalisant sur les espaces de mobilités et les supports institutionnels des transitions, la théorie des MTT se resitue dans la lignée des apports des travaux institutionnalistes américains de Doeringer et Piore [1970], aujourd'hui prolongés par exemple par Osterman [1999]. Comme dans ces derniers, le terme de « marché » renvoie à une approche en termes de « flux » (et d'appariements) plutôt qu'en termes de « stocks » (confrontation d'une offre et d'une demande). La théorie des MTT vise cependant à dépasser l'opposition initiale entre marchés internes/marchés externes dans la mesure où les frontières deviennent plus floues — les premiers semblant s'affaiblir [Gautié, 2004] alors que les seconds « s'institutionnalisent » (avec la multiplication des intermédiaires et des dispositifs des politique de l'emploi). Les MTT visent dans une certaine mesure à saisir dans une même analyse marchés internes et marchés externes.

La dichotomie « interne/externe » reflète dans une grande mesure l'opposition coasienne entre marché et organisation. L'approche des MTT intègre aussi l'apport des théories « néo-institutionnalistes » dans le prolongement de Simon et Williamson, qui, dans ses développements récents, a tendu justement à remettre aussi en cause cette opposition. Les MTT condensent un intérêt pour les formes hybrides de gouvernance, appliquées au marché du travail : ni les rencontres « spot », ni l'attachement à vie, mais une série d'accords et d'arrangements plus ou moins durables (« traités » plus que contrats ?) permettant aux entreprises de faire évoluer leurs salariés tout en actualisant leurs compétences (et en contrôlant leur opportunisme) et symétriquement donnant aux salariés l'accès à une série d'opportunités organisées évitant les comportements de prédation ou de segmentation et amortissant les chocs des discontinuités de l'emploi.

L'intérêt pour une approche en termes de flux a aussi émergé dans le cadre du paradigme standard avec les théories de l'appariement (*matching*). Par rapport à ces dernières, les MTT viennent expliciter une partie de la boîte noire que constituent les accords entre firmes et salariés, tout en s'alimentant à l'idée d'externalités (effets de club, de congestion, etc.) typique de l'approche. Ici encore la tonalité s'éloigne de la perspective souvent très individualiste du *matching*, dans laquelle les théoriciens envisagent sans sourciller une série d'arrangements bilatéraux et censés être symétriques et équilibrés entre un employeur et un salarié.

Pluralité des arrangements institutionnels

Les marchés reposent toujours sur des arrangements institutionnels. Il nous faut ici faire apparaître le rôle très important de l'État et des politiques publiques, notamment les politiques publiques de l'emploi mais aussi les règles de certification des qualifications et les protections de l'emploi. Dans cet ensemble, et toujours sur le plan positif, il faut noter que ces arrangements peuvent être pluriels, en fonction notamment de cohérences sociétales : l'approche de Maurice, Sellier et Silvestre [1982], prolongée plus récemment par Marsden [1999] constitue un autre héritage important que recueille l'approche en termes de MTT. Les structurations des transitions renvoient à des spécificités nationales ou sociétales, elles-mêmes susceptibles de transformations dans le temps. À un niveau plus micro, elles peuvent très fréquemment intégrer plusieurs logiques, et le lien peut être d'ores et déjà être mentionné avec les formulations en termes de conventions. Les MTT s'interrogent sur l'articulation des logiques marchandes, industrielles, civiques ou domestiques en ce qui concerne l'affectation et la circulation des travailleurs.

Au-delà du marché du travail (et de son articulation, comme dans l'approche sociétale, avec le système de formation et le système productif), l'approche des MTT débouche sur la prise en compte de l'ensemble du régime d'emploi et de protection sociale. Ce dernier renvoie notamment à l'articulation de la sphère économique (l'emploi), sociale (la protection sociale au sens large) et domestique (la famille) — cette articulation renvoyant elle-même à des spécificités sociétales (voir par exemple la typologie d'Esping-Andersen [1990] des différents régimes de Welfare). Ceci nous amène à aborder les fondements normatifs de l'approche des MTT.

FONDEMENTS NORMATIFS

De par son projet même, dont on a rappelé qu'il était avant tout une volonté de réforme des politiques de l'emploi et au-delà, des marchés du travail, l'approche des MTT est normative. Au-delà de ses préconisations en termes d'aménagements

du marché du travail, on peut essayer de mettre à jour le « paradigme » (au sens normatif : ensemble de représentations orientant l'action) qui la fonde.

Réguler l'emploi

L'objectif est de contribuer à refonder l'action publique sur le marché de travail, avec pour horizon le plein-emploi comme emploi soutenable, compatible à long terme avec l'accomplissement des tâches domestiques et le déploiement d'itinéraires de vie plus autonomes et variés. Mais l'objectif est aussi d'analyser le rôle de l'ensemble des acteurs (et notamment, mais non exclusivement, des partenaires sociaux) et leur possible coordination, et ce plus particulièrement au niveau local.

On débouche alors sur une vision systémique du marché du travail et de sa régulation. Le système fonctionne avec trois classes de variables d'ajustement : les prix (les salaires) les volumes (heures offertes ou demandées, postes, candidats…) et la qualité du travail (formation, compétences). Loin d'être libres, les ajustements de ces trois classes de variables sont contraints par de multiples enjeux, fonctionnements et normes, ce qui contribue à faire du marché du travail un système sous influence, notamment de la conjoncture. Les MTT apparaissent alors comme autant d'espaces supplémentaires d'ajustement négocié, permettant de proposer des triplets prix-quantités-qualités pour des sous-marchés (au sens non standard vu plus haut de procédure d'allocation et de rémunération obéissant à des règles collectivement posées) différents pouvant plus facilement être ajustés.

Cette idée de régulation peut être reformulée en termes plus politiques de compromis auxquels parviendraient les acteurs sociaux.

La sécurisation des trajectoires

Au-delà de l'emploi soutenable, l'approche des MTT accorde la priorité non plus à la protection des « états » (dans certains cas cristallisés dans des « statuts ») que peuvent occuper un individu à un moment donné de sa carrière (au sens large), mais à la sécurisation de sa trajectoire tout au long de son cycle de vie. On passe donc d'une approche statique et globale (*i.e.* centrée notamment sur la régulation des « états », comme par exemple l'emploi fordiste traditionnel) à une approche plus dynamique et individualisée (accompagnement concerté des transitions individuelles).

Cet accompagnement concerté nécessite la coordination de l'ensemble des acteurs à un niveau relativement localisé. L'approche des MTT s'intéresse donc plus particulièrement aux modalités de cette coordination ainsi qu'aux institutions qui peuvent en être le résultat, et qui constituent l'infrastructure des « marchés transitionnels ». Ces formes institutionnelles peuvent être multiples (des groupements d'employeurs aux fondations pour l'emploi…). Mais au-delà de mesures particulières, ceci amène aussi à réfléchir de façon plus large à l'articulation

globale du marché du travail aux systèmes de protection sociale. Dans ce cadre, les MTT apparaissent notamment comme la contrepartie économique et organisationnelle des propositions juridiques formulées par Alain Supiot [1999] autour de l'idée de droits de tirages sociaux, et plus largement, des règles permettant d'instaurer un « état professionnel des personnes » — i.e. un ensemble de droits transférables d'un collectif de travail à un autre et associés, au-delà de la simple activité salariée — à toute forme d'activité professionnelle. Dans une perspective plus globale encore, l'approche des MTT interroge directement les réarticulations entre les sphères économique (l'emploi), sociale (la protection sociale au sens large) et domestique (la famille) évoquées plus haut. Les MTT doivent notamment assurer l'interconnexion et la compatibilité entre les différents espaces d'activité humaine (activité de vie et de citoyenneté, activité sociale utile non marchande, activité professionnelle discontinue, emploi rémunéré à plein-temps.)

La promotion de l'égalité et de la citoyenneté sociale

Cette réflexion débouche sur un paradigme se différenciant nettement du « social-libéralisme » promu par les tenants de la « troisième voie » au sens de Giddens [1994, 1998] et des partisans d'un « *asset based welfare* ».

Ce modèle accorde un place centrale à l'individu. Comme le souligne Giddens : « *People are invited to constitute themselves as individuals, to plan, understand, design themselves as individuals*. » L'individu est notamment doté (ou aidé à se doter) de « capitaux », ou encore d'actifs (*assets*) qui vont lui permettre d'agir pleinement en véritable acteur, et de ne pas être réduit à être un simple individu par défaut. Ces dotations sont bien des « capitaux » au sens économique du terme — mais renvoyant à des ressources de nature diverse, et donc pas seulement financière — que l'individu peut mobiliser pour mener à bien ses projets. Parmi les différentes formes de capital, le « capital humain » joue un rôle central — d'où la focalisation sur la formation et l'employabilité, mais celle-ci entendue dans un sens purement marchand, comme renvoyant à un ensemble de compétences « vendables » sur le marché. Au total, cette conception de l'individu défini par sa propriété fonde ce que l'on peut nommer, en reprenant les termes d'Orléan, l'« individualisme patrimonial ».

Dans ce cadre, le rôle de l'État doit être d'abord de fournir aux individus une partie de ces « capitaux » et/ou de les aider à les acquérir, pour qu'ils puissent disposer ainsi d'un « patrimoine » qui les constitue comme véritables individus. À l'État-providence classique, « négatif », car simplement protecteur, doit se substituer un « État social patrimonial » (*asset based welfare*). Les pouvoirs publics peuvent aider les individus à se doter de « comptes » qu'ils pourront utiliser, par exemple, pour financer leur formation tout au long de leur cycle vie. Les promoteurs de l'« *asset based welfare* » se réclament de la « *property owning democracy* » préconisée par Rawls dans la préface de la seconde édition de sa

Théorie de la justice, où il explicite ce qui différencie sa conception de celle de l'État-providence traditionnel.

Le modèle des MTT est tout autre. S'il accorde aussi une place importante à l'individu, ce dernier n'y est pas conçu comme indépendant des supports institutionnels qui le fondent, et qui vont bien au-delà de la simple possession de « capitaux » mobilisables sur un marché concurrentiel (sur ce point voir aussi Castel [2003]). Ceci implique notamment un rôle central dévolu aux régulations collectives, qui reposent non pas seulement sur l'action publique, mais sur la coordination de celles de l'ensemble des acteurs.

Comme on l'a souligné (notamment avec l'exemple des DTS proposés par Supiot), la sécurisation des trajectoires peut se faire dans le cadre de droits attachés non plus à sa situation (à travers un « statut » juridiquement défini), mais à l'individu lui-même, et par là « transportables » d'une entreprise à l'autre. Mais ces droits ne peuvent être réduits à de simples « actifs » parties prenantes du patrimoine des individus. Dans le cadre du modèle de l'État social patrimonial, l'individu se voit simplement doté d'un « compte » qu'il pourrait utiliser à sa seule initiative, et qui serait (éventuellement) en partie cofinancé par l'employeur et l'État. Dans la logique des MTT, les DTS, par exemple, institutionnalisent une *coresponsabilité* de tous les acteurs dans la constitution de ce compte — mais aussi dans son utilisation.

Finalement, l'approche des MTT repose sur une autre conception de l'individu et de la société que celle qui sous-tend la troisième voie promue par Giddens. À la conception de John Rawls, dont on a vu qu'elle servait de référence à l'« État social patrimonial », peuvent être opposées celles de Ronald Dworkin [2000 pour une formulation récente] qui insiste plus sur l'égalité, et celle d'Amartya Sen [1992]. Ce dernier souligne notamment le fait qu'il ne suffit pas de doter de façon équitable les individus de « capitaux » au sens large — ou, dans la terminologie de Rawls, de « biens premiers sociaux », intégrant aussi des droits et des libertés. Il faut aussi se soucier des possibilités réelles qu'ont les individus de les mobiliser pour mener à bien leurs projets de vie : ainsi, selon l'exemple souvent avancé, à dotation égale une personne handicapée ne pourra pas tirer le même parti de ses dotations qu'une personne qui ne l'est pas. De façon plus générale, et on pourrait ici prendre l'exemple de la formation, notamment continue, tous les individus n'ont pas les mêmes capacités à faire les choix optimaux pour eux. Au-delà des « capitaux », il faut donc se soucier des « capacités » à les utiliser — ou encore des « *capabilities* » au sens de Sen[1].

Au total, à travers la prise en compte des situations réelles des individus, et la promotion de régulations collectives concertées, impliquant la coordination de l'ensemble des acteurs, l'approche des MTT repose sur un « individualisme citoyen » que l'on peut opposer à l'« individualisme patrimonial ».

1. Sur ce point, les MTT sont proches des réflexions développées par Salais sur les capabilités [Salais, 2000].

MARCHÉS TRANSITIONNELS ET CONVENTIONS

Au sein de la galaxie institutionnaliste, un certain nombre de points peuvent rapprocher, comme on a l'a déjà noté, les principes et les grandes orientations des MTT et ceux de l'EC, notamment l'intérêt porté aux problèmes de coordination et de réforme institutionnelle enchâssant le marché dans des relations sociales et négociées. Cette préoccupation commune explique que les deux ensembles de travaux articulent étroitement les perspectives positives et normatives.

Toutefois, il est immédiat d'observer que les deux corpus ne sont pas sur le même plan, et témoignent même de deux trajectoires intellectuelles inverses l'une de l'autre. D'un côté (MTT), un point de départ relativement pragmatique qui précède une démarche de généralisation, et de l'autre un point de départ très général et théorique, à vocation anthropologique, qui se décline en de multiples applications/illustrations dont la mobilité du travail n'est qu'une parmi de nombreuses autres. La différence se retrouve dans l'ancrage national ou international : les MTT sont d'origine plus récente (1995) que celle de l'EC (seconde moitié des années 1980), et sont apparus d'emblée comme une perspective internationale (européenne à l'origine et désormais mondiale avec par exemple des travaux canadiens et australiens), tandis que le point de départ de l'EC s'est trouvé en France, et son extension internationale, intervenue depuis, est demeurée partielle [pour un panorama récent, voir par exemple Batifoulier, 2001].

Il faut donc prendre les choses à des niveaux moins globaux pour pouvoir opérer quelques rapprochements et confrontations plus précis, susceptibles de nourrir un dialogue entre les deux programmes de recherche. L'inversion des cheminements d'ensemble n'empêche pas tout d'abord l'identification de questions communes sur la difficulté et la nécessité de coordinations et d'interconnexions entre plusieurs « mondes ». L'essentiel de la discussion pourra alors porter sur la régulation de la « cité par projets » selon Boltanski et Chiapello [1999]. Enfin on pourra approfondir en repérant une divergence partielle sur la base même de l'inclusion sociale telle qu'elle est analysée dans le modèle général des « cités ».

Les interconnexions entre plusieurs « mondes »

Partons du champ des mobilités sur le marché du travail et autour de lui, et évoquons le traitement qui résulte de l'application du point de vue de l'EC. On y trouve d'emblée l'identification d'un problème de coordination entre plusieurs « mondes ». Si l'on prend la « *job rotation* » danoise[2] comme une des illustrations possibles des propositions de type MTT, l'enjeu du reclassement des chômeurs se double de la gestion des congés formation et parentaux : l'analyste ou le négociateur doit alors impliquer et relier au moins deux « mondes » : celui des choix et

2. Mise en œuvre de 1994 à 2000, cette politique consistait à promouvoir à grande échelle des congés parentaux ou de formation, avec des remplacements par des chômeurs préalablement formés.

contraintes familiaux et parentaux, celui du monde de la formation professionnelle tout au long de la vie, que ce soit celle des travailleurs pourvus d'emploi et celle des chômeurs. C'est précisément la marque de fabrique des MTT que de relier les mobilités en systèmes interdépendants, et ils supposent une négociation entre acteurs, aidés d'experts de différentes provenances, pour faire apparaître une solution qui non seulement satisfasse les demandes explicitées mais permette de capturer des externalités positives. Processus qui n'a rien d'évident et est du reste souvent contredit par les pratiques d'entreprises, qui tendent à gérer de manière séparée ce qui relève du « professionnel » et ce qui relève du « social ».

Il est alors aisé de généraliser. Les cinq espaces entre lesquels s'organisent les transitions[3] relèvent de plusieurs principes de justification et coordination. Les « mondes » domestique et civique viennent percuter les « mondes » industriel et marchand, et sont percutés par eux. C'est le rôle des institutions et des organisations professionnelles, et singulièrement des intermédiaires sur le marché du travail, que de faire apparaître la nécessité de ces interconnexions, et de travailler aux traductions/équivalences, en évitant les dérives, les mutilations et les décisions unilatérales.

Des analyses sur ce point ont été produites depuis longtemps par les auteurs de l'EC, qu'il s'agisse des intermédiaires sur le marché du travail [Bessy et Eymard-Duvernay, 1997], des procédures de recrutement [Eymard-Duvernay et Marchal, 1997] ou de licenciement [Bessy, 1993]. En ce sens les préoccupations qui apparaissent avec les MTT témoignent simplement d'une recherche plus directe et systématique sur les conditions des transitions réussies : socialement et individuellement acceptables.

Cette question a été abordée très tôt, dans une perspective très ambitieuse visant à articuler marché du travail et marché des produits, par certains chercheurs de l'EC, qui se sont penchés sur les différentes coordinations pratiquées ou mises en place par les entreprises elles-mêmes, modulées notamment selon le type de produit ou de rapport à l'innovation [Eymard-Duvernay, 1990 ; Salais et Storper, 1993]. Les politiques de type « marché interne » apparaissent alors typiques du « monde » industriel, cependant que les enjeux de sécurisation des travailleurs renvoient tout autant aux choix organisationnels qu'aux spécialisations productives.

La « cité par projets » et la régulation de la mobilité

Dans le déploiement des différents « mondes » ou « cités » présentant des ensembles cohérents de « justifications », on sait qu'au-delà des six « cités » posées et explorées par les travaux de Boltanski et Thévenot [1991], une septième a été proposée plus récemment par Boltanski et Chiapello [1999], qui en affirment

3. Transitions au sein de l'emploi, entre formation et emploi, entre chômage et emploi, entre activités non marchandes et emploi, entre emploi et inactivité.

la montée en puissance : la « cité par projets » vient ainsi s'ajouter aux cités inspirée, domestique, du renom, civique, marchande et industrielle. À de multiples égards, cette construction apparaît comme un prolongement dynamisé voire émancipateur des précédentes dont elle surmonte certaines dépendances parce qu'elle prend appui sur les médiations et le contrôle des pairs. Elle serait typique de l'horizon normatif du capitalisme actuel, fonctionnant sur la base de réseaux et de projets. L'épreuve est désormais le passage d'un projet à un autre et la validation qu'il suppose. La cité par projets affranchit ainsi ses membres de la dépendance fondée sur la prééminence d'un grand Autre (inspirateur ou *pater familias* [cités inspirée et domestique]), et parce qu'elle fonctionne sous le registre de la symétrie et de la réciprocité, elle offre des possibilités d'interactions sociales qui ne sont ni l'affrontement direct entre personnes (cité du renom) ni la médiation des biens et des productions (cités marchande et industrielle). Les auteurs présentent eux-mêmes les différences au regard de chacune des « cités » [Boltanski et Chiapello, 1999, p. 192-204] sans toutefois prendre en compte la cité civique[4].

La contrepartie d'une telle logique pour les plus faibles, les « petits », se lit dès lors plus en termes d'expulsion et désaffiliation que de domination et d'exploitation directe. Le « petit » dans un tel monde fonctionne comme « doublure », on n'a pas besoin de lui, et l'exploitation, peu visible voire « introuvable », se déploie dans le verrouillage des réseaux, parce que fondée sur le tissage de nouveaux liens et sur le différentiel de mobilité [*ibid.*, p. 446]. Ici la mobilité de l'exploiteur a pour contrepartie la flexibilité subie par l'exploité [*ibid.*, p. 456] et peut léser l'entreprise elle-même ou les acteurs collectifs qui demeurent attachés à une place. On observe ainsi une double exploitation, des institutions et des moins mobiles [*ibid*., p. 467].

Une fois ce constat dressé, les auteurs en viennent à une « vue d'ensemble des propositions pour réduire l'exploitation connexionniste » [*ibid*., p. 471], et présentent un tableau dans lequel prennent place de multiples analyses et orientations, qui visent toutes à organiser la mobilité. « Il s'agit d'ouvrir à tous la possibilité de se déplacer tout en accumulant de façon équitable » [*ibid*., p. 472]. Ces propositions incluent l'objectivation et la rémunération de l'employabilité et des compétences, les droits de tirage sociaux tels que préconisés par A. Supiot ou avant lui par G. Rehn, l'instauration de nouveaux intermédiaires sur le marché du travail [Eymard-Duvernay, 1998], le contrat d'activité promu par J. Boissonat, mais aussi l'allocation universelle tout aussi bien que la taxe Tobin et le « *fair trade* ».

Cette vaste perspective ouvre ainsi un éventail tout aussi vaste d'outils et d'orientations, au sein duquel il est probable que les MTT se seraient vu affecter une place (s'ils avaient été portés à la connaissance des auteurs en temps utile ?). Cette convergence est toutefois plus thématique qu'analytique. D'une part, l'exposé de la cité par projet tend à faire du travail artistique (avec ses réseaux, ses

4. Ils diagnostiquent un effacement du « monde » civique dans les transformations actuelles.

réputations et ses organisations éphémères) le paradigme du monde nouveau, ce qu'il n'est pas. Beaucoup d'analystes, et notamment des auteurs travaillant dans la perspective des MTT [Schmid, 2002 ; Auer et Cazes, 2003], ont insisté récemment sur l'ampleur des besoins de stabilité (gage de la confiance et de l'apprentissage) qui demeurent dans la production capitaliste actuelle. D'autre part, et sur un plan beaucoup plus abstrait, les conceptions ici présentées sont empreintes d'une dialectique très globalisante qui a pu être critiquée d'ores et déjà à propos des travaux sur la « justification », et qui assimile le passage d'une « cité » vers une autre à celui d'une double émancipation individuelle et collective [Gazier, 1996]. La logique systémique des MTT ne s'inscrit pas dans une telle perspective qui présente des risques de globalisation indue[5]. Les débouchés politiques de l'approche en termes de MTT n'ont pas l'éclectisme de la revue proposée par Boltanski et Chiapello, même s'ils reposent sur de nombreux outils. Il y a là un apparent paradoxe, car leur objet est en un sens plus vaste, ils ne se limitent pas à réguler des réseaux émergents et ils entendent s'intéresser aux conditions de cohérence micro et macro de la gestion des mobilités, quel que soit le mixte de justifications qui les porte. Ils reposent sur une opposition simple, entre les dispositifs et les politiques visant à « équiper les personnes pour le marché » (*via* leur employabilité individuelle), qui relèvent de la solution partielle, endogène en quelque sorte, aux problèmes révélés par la « cité par projets », et le parti « d'équiper le marché pour les personnes » (via des dispositifs collectifs négociés reposant sur des droits nouveaux), cette seconde option devant permettre de sortir de la gestion social-libérale pour arriver à un renouvellement du modèle social actuel.

La convergence rebondit alors, et se retrouve dans les développements finaux du livre de Boltanski et Chiapello qui insistent sur la nécessité de limiter l'extension de la marchandisation [Boltanski et Chiapello, 1999, p. 639][6] et de dénouer les liens entre libération et mobilité [Boltanski et Chiapello, 1999, p. 640].

Intégrer d'abord le marginal ou le « common man *» ?*

C'est finalement sur le terrain de l'architecture interne des « cités » que l'on peut approfondir ce mélange de proximités et de différences. L'axiomatique sous-jacente à celles-ci est construite autour d'un principe de déviation acceptée de l'égalité : les « grands » n'étant acceptés comme tels que s'il est avéré que leur « grandeur » (leur supériorité dans un ordre donné) est indissociable de bénéfices

5. Même implicite, la dialectique des « cités » repose sur un objet et une structure identiques pour chacune d'entre elles, et dessine une progression historique globale identifiée par sa dynamique interne. Les bouclages systémiques explicitent et exploitent les interdépendances de composantes sans préjuger de la diversité de leurs objets et structures.

6. Ce retour final de la « cité civique » après sa mise à l'écart notée précédemment pourrait indiquer une reconfiguration de la dialectique mobilisée par les auteurs. On sortirait ainsi du cadre implicitement productiviste des enchaînements en six « cités ».

pour les « petits ». Cette logique, comme on l'a souvent remarqué, est proche du ressort central de l'argumentation de John Rawls, qui n'admet des inégalités que si elles sont « au profit du plus défavorisé ». Il en résulte une priorité, celle de l'intégration sociale. Les sociétés inacceptables sont les sociétés qui laissent se creuser un fossé tel entre les riches et les pauvres, les gagnants et les perdants, qu'ils évoluent dans deux univers différents et comme désarticulés. Le critère de justice est alors double : l'intégration et l'assentiment du pauvre, qui certes constate sa position inférieure, mais aussi sa compensation par un ensemble d'institutions et de mécanismes qui le protègent et subordonnent l'enrichissement du riche à sa participation effective au bien être collectif. L'accord (le contrat social) issu de la « position originelle » chez Rawls suppose ainsi que tout un chacun envisage fictivement de se mettre dans la pire des positions que la société envisagée peut offrir, et qu'il la juge acceptable. Dans l'axiomatique ces « cités », le « petit » est fondé à critiquer tout ce qui serait différence indue.

Il en résulte que le débat social est en quelque sorte porté par les extrêmes : les plus pauvres demandent des explications et des compensations, que les plus riches sont tenus de leur donner. Le grand absent de ce débat, c'est l'homme moyen, celui ou celle qui n'est ni riche ni pauvre. Les priorités des MTT s'organisent pourtant autour de cette figure du « *common man* », parce qu'il s'agit, comme on l'a vu plus haut, de reconfigurer l'articulation entre travail et protection sociale. La référence à Sen et surtout à Dworkin est ici éclairante, parce qu'elle centre la réflexion sur une légitimation plus ambitieuse de la redistribution : celle-ci affirme un égalitarisme renouvelé, fondé sur l'interdépendance des personnes tant dans leurs succès que dans leurs échecs au cours de leurs trajectoires personnelles et professionnelles. [Gazier, 2003]. Dans un tel cadre l'intégration des plus défavorisés (et notamment des chômeurs de longue durée, préoccupation initiale des auteurs introduisant les MTT) passe par la reconstitution du potentiel intégrateur du modèle social entier.

CONCLUSION

De ces inscriptions, convergences et différences, solidarités et nuances croisées, on peut d'abord retenir, bien sûr, que nous sommes face à des programmes de recherche plus qu'à des corpus pleinement constitués.

Dans le cadre du travail et de l'activité, les MTT représentent un renouvellement de la conception d'ensemble des outils et démarches destinés à gérer collectivement les horizons multiples des carrières et des trajectoires de vie professionnelle et personnelle, et cet apport converge avec une vision élargie des transactions qui tend aujourd'hui à s'affirmer, et s'est alimentée à l'EC. L'un et l'autre courant cherchent à identifier les traits d'un nouveau modèle social, adapté aux transformations en cours du capitalisme et recréant les bases d'une solidarité mise à mal par ces transformations.

Cette démarche partage et prolonge nombre des interrogations et acquis « institutionnalistes ». Notamment, la dynamique du courant des MTT, tout comme celle de l'EC, les conduit à réinterroger de plus en plus étroitement la conception même de ce qu'est — et de ce que n'est pas — un marché.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AUER P. et CAZES S. (dir.) (2003), *Employment Stability in an Age of Flexibility*, BIT.

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BARBIER J.-C. et GAUTIÉ J. (dir.) (1998), *Les Politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis*, PUF, Paris.

BESSY C. (1993), *Les Licenciements économiques, entre la loi et le marché*, CNRS Éditions, Paris.

BESSY C. et EYMARD-DUVERNAY F. (dir.) (1997), *Les Intermédiaires du marché du travail*, PUF, Paris.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

CASTEL R. (2003), *L'Insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé ?*, Seuil, Paris.

DOERINGER P. et PIORE M. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, D.C. Heath Lexington Books.

DWORKIN R. (2000), *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality*, Harvard University Press, Cambridge.

ESPING ANDERSEN G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, Cambridge.

— (1999), *The Social Foundations of Post-industrial Economies*, Oxford University Press, Oxford.

EYMARD-DUVERNAY F. (1990), « Modèles d'entreprises et ajustement des politiques de l'emploi », *Lettre d'information du CEE*, n° 16, p. 1-17.

— (1998), « Les marchés du travail : une approche institutionnaliste pluraliste », *Communication au séminaire Politique économique*, Forum, université Paris-X-Nanterre.

EYMARD-DUVERNAY F. et MARCHAL E. (1997), *Façons de recruter*, A.-M. Métailié, Paris.

GAUTIÉ J. (2003), « Quelles voies pour l'après-fordisme ? Repenser l'articulation entre marché du travail et protection sociale », *Esprit*, novembre.

— (2004), « Les marchés internes, les salaires, l'emploi », *Revue française d'économie*, avril.

GAZIER B. (1996), « Justice, calcul et convention : à propos de *De la justification* de L. Boltanski et L. Thévenot », *Sociologie du travail*, n° 4, p. 597-605.

— (2003), *Tous « sublimes ». Vers un nouveau plein-emploi*, Flammarion, Paris.

GIDDENS A. (1994), *Beyond Left and Right*, Polity Press, Cambridge.

— (1998), *The Third Way*, Polity Press, Cambridge.

MARSDEN D. (1999), *A Theory of Employment Systems : Microfoundations of Societal Diversity*, Oxford University Press, Oxford.

MAURICE M., SELLIER F. et SILVESTRE J.-J. (1982), *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, PUF, Paris.

OSTERMAN P. (1999), *Securing Prosperity*, Princeton University Press, Princeton.

RAWLS J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
SALAIS R. (2000), « À la recherche des fondements conventionnels des institutions », *in* SALAIS R., CHATEL E. et RIVAUD-DANSET D., *Institutions et conventions*, Éditions de l'EHESS, Paris.
SALAIS R. et STORPER M. (1993), *Les Mondes de production*, Éditions de l'EHESS, Paris.
SCHMID G. (1995), « Is full employment still possible ? Transitional labour markets as a new strategy of labour market policy », *Economic and Industrial Democracy*, SAGE, 16, p. 429-456.
— (2002), « Towards a general theory of transitional labour markets », *in* SCHMID G. et GAZIER B. (2002), *The Dynamics of Full Employment. Social Integration through Transitional Labour Markets*, Edward Elgar, Cheltenham.
SCHMID G. et GAZIER B. (2002), *The Dynamics of Full Employment. Social Integration through Transitional Labour Markets*, Edward Elgar, Cheltenham.
SEN A. (1992), *Inequality Re-examined*, Russel Sage Foundation, Harvard University Press, Cambridge.
SUPIOT A. (1999), *Au-delà de l'emploi*, Flammarion, Paris.

7

Stabilité et flexibilité dans l'économie : le comportement économique entre rationalité et interprétation[1]

Michael J. Piore

Cet article tente d'abord de situer l'école conventionnaliste dans le champ plus large de l'économie contemporaine comme discipline scientifique. Il s'efforce ensuite de saisir les relations — que j'estime étroites — entre l'économie des conventions (EC) et mon programme de recherche relativement idiosyncrasique. C'est une réaction au texte introductif au colloque [Eymard-Duvernay *et al.,* 2003], « Valeurs, coordination et rationalité, l'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques sociales et politiques », cependant mes arguments étaient déjà largement conçus et développés avant que je ne le découvre. L'article est découpé en quatre parties : la première resitue le programme conventionnaliste dans la perspective plus large des développements de la recherche en économie. J'y argumente que l'EC se distingue par ses efforts pour aborder les questions économiques en s'appuyant sur la sociologie et l'anthropologie. La deuxième section énumère les problèmes spécifiques à cette approche. La troisième examine les différentes tentatives pour résoudre ces problèmes et les compare à ma propre approche, tirée du travail sur les innovations de produits que j'ai récemment mené, avec mes collègues, au Centre de performances industrielles du MIT. La dernière partie conclut.

La constitution d'un ordre économique : trois programmes de recherche

Je considère (d'une façon qui a été grandement influencée par Mary Douglas) que l'entreprise conventionnaliste s'inscrit dans la tentative plus large de l'économie

1. Ce texte a été traduit de l'anglais par Delphine Remillon.

de comprendre la construction et le maintien de l'ordre économique. Nous admettons tous qu'une économie est composée d'éléments interdépendants. La question centrale que la discipline se pose est : comment faire tenir ensemble ces différents éléments dans une certaine harmonie ? C'est le problème de la coordination. Le texte introductif au colloque emploie le terme de coordination pour circonscrire le champ de l'EC. Ce qui me pose problème dans l'usage de ce terme, c'est que la coordination définit en fait la discipline économique elle-même. J'emploierais plutôt le terme d'ordre, parce que les questions qui agitent la recherche en économie aujourd'hui sont à la fois plus spécifiques et plus larges que celle de la coordination. Elles ont pour origine l'hypothèse de la théorie néoclassique selon laquelle la coordination émerge spontanément des interactions marchandes. Toutefois, une grande partie des recherches économiques contemporaines ont travaillé à démolir cette hypothèse ; à cet égard, le théorème d'impossibilité démontré par Arrow dans l'immédiat après-guerre, et le travail de Mancur Olsen sur l'action collective ont eu une influence particulière ; plus récemment, le développement de la théorie des jeux a encore renforcé la démonstration [North, 1990, p. 15-16]. Il apparaît qu'un ordre spontané, pour autant qu'il émerge, est extrêmement instable. Et pourtant, l'économie ne sombre pas dans le chaos et l'anarchie, ou du moins, pas aussi fréquemment que l'on pourrait s'y attendre eu égard aux difficultés théoriques à atteindre un ordre stable. La recherche des conditions auxquelles un tel ordre peut être atteint est devenue un projet de recherche majeur dans la discipline, on pourrait même dire le projet majeur. En économie, on emploie désormais le terme « institutions » pour désigner les structures qui permettent à un ordre d'émerger et de perdurer. Ainsi on déplace le problème de l'ordre lui-même à celui de l'origine des institutions qui soutiennent l'ordre, ce qui ouvre l'économie aux champs de la politique, de la sociologie et de la psychologie cognitive. Dans tous ces domaines, les économistes ont tenté de reformuler le problème en termes de marchés simulés.

Sur de nombreux points subsidiaires, il n'y a guère de désaccords au sein de la discipline. Le premier, c'est que l'ordre n'est pas automatique : les nombreux exemples où l'économie sombre dans une sorte de chaos ou d'anarchie — lors des périodes de malaise social par exemple ou pendant les paniques conjoncturelles ou encore lors de certaines crises ou dépressions — montrent que la question de l'ordre n'est pas anodine. Mais au regard des difficultés de la théorie à constituer un ordre, ce qui semble le plus important c'est de comprendre la robustesse de l'ordre et non sa fragilité. Deuxièmement, dès lors que l'on fait de l'ordre l'objet central de recherche, la stabilité n'est pas la seule caractéristique que l'on doit être capable d'expliquer. Aussi stable que soit l'ordre qui a été atteint, il apparaît suffisamment flexible, ouvert et dynamique pour permettre une croissance économique régulière. Le maintien d'un ordre est aussi compatible avec des changements substantiels au cours du temps dans la « texture » de l'économie comme en témoignent les objets qui peuplent notre vie quotidienne, et nos attentes concernant les caractéristiques fondamentales de la société, comme la mobilité sociale, le revenu

ou l'emploi. De tels changements ont parfois lieu au cours des périodes de chaos, d'anarchie et de reconstruction, mais ne semblent pas se produire toujours ou nécessairement dans ces conditions. Et même en période d'anarchie, la continuité dans la « texture » de l'économie est considérable. Trois propriétés caractérisent ainsi les institutions qui créent l'ordre économique : stabilité, flexibilité et continuité. Le problème que la discipline tente de résoudre c'est donc la *constitution par des institutions d'un ordre économique dont les caractéristiques sont la stabilité, la flexibilité et la continuité.*

Trois programmes de recherche se penchent sur cette question : l'approche *standard* (j'emprunte ce terme au texte de l'EC déjà cité), l'approche *psychologique* (ou comportementale), et l'approche *sociologique* ; un quatrième si l'on inclut le marxisme (où cependant l'appareil analytique conduit à prévoir à la fois la stabilité et le chaos là où les autres approches tentent seulement de l'expliquer). L'approche standard se focalise sur les interactions entre des individus autonomes et rationnels. Elle tente de déterminer sous quelles conditions ces individus peuvent se coordonner pour produire un ordre stable ou créer un ensemble d'institutions qui feront émerger et perdurer un tel ordre, en ajoutant au modèle standard des complexifications diverses en termes d'information, de coûts de transaction, d'incertitude, de risque… C'est le programme dominant en économie. Certaines personnes au sein de ce programme semblent croire que l'on finira par montrer que l'émergence d'un ordre spontané est de fait possible (c'est-à-dire qu'il n'est pas nécessaire d'invoquer la boîte noire des institutions). D'autres pensent que c'est en explorant les limites (et les forces) de cette approche que l'on réduira les caractéristiques des institutions qui sont requises pour expliquer l'ordre. Ainsi, bien qu'ils n'ouvrent pas réellement la boîte noire, ils peuvent limiter de façon significative l'étendue de ce qu'il y a à l'intérieur.

Ce programme de recherche domine l'économie parce qu'il opère à l'intérieur des canons de la discipline ; en d'autres termes, c'est ce que les économistes sont formés à faire, et donc c'est là qu'ils sont bons. Et, pour poursuivre la métaphore, parce que nous essayons tous de réduire peu à peu la boîte noire nous portons tous un grand intérêt à ce programme et à ses résultats même si nous n'y participons pas (et même si nous ne croyons pas qu'au final il se révélera avoir été une voie très directe vers la compréhension).

Les deux autres programmes tentent de remplir la boîte noire de façon plus directe. L'approche psychologique part de l'idée que les éléments cruciaux du comportement humain — cruciaux pour comprendre l'émergence d'un ordre économique — sont implantés biologiquement dans l'esprit humain. En d'autres termes, que la rationalité est en fin de compte une caractéristique biologique de l'être humain et s'explique par l'évolution de l'espèce humaine et le processus de sélection naturelle (d'où une affinité avec la sociobiologie, comme par exemple dans Becker, 1976, chapitre 10). Mais les connexions mentales issues de cette évolution peuvent différer un peu — et même très fortement — des hypothèses de la théorie du choix rationnel. Et l'on devrait travailler à élaborer d'autres hypothè-

ses, et en explorer l'impact sur le comportement. Dans cette optique, la question cruciale est celle de l'origine de ces hypothèses alternatives. Beaucoup viennent à présent de l'économie expérimentale [Camerer et Thaler, 2003 ; Fehr et Gachter, 2000]. L'attractivité de ce courant tient à ce qu'il préserve l'approche en terme d'interactions entre des individus autonomes. Ainsi cela ressemble beaucoup à l'approche standard et permet d'utiliser les outils et techniques que la discipline enseigne et a perfectionnés.

La troisième approche est sociologique ou anthropologique. Elle part de l'idée que les êtres humains vivent naturellement et invariablement en communauté et que ces communautés créent des structures plus larges de sens et de compréhension. C'est dans de tels cadres que nous, en tant qu'individus, saisissons le monde dans lequel nous vivons, notre place dans ce monde, et le sens de nos existences. Les structures de ces communautés produisent de l'ordre et de la stabilité dans la vie économique, et plus largement dans la vie sociale en général.

Je crois que ce qui distingue l'EC, c'est son engagement dans cette troisième approche. C'est la seule école d'économie que je connaisse qui occupe ce territoire. Quelques rares économistes en effet partagent ce point de vue, mais individuellement, sans être directement rattachés à une école de pensée identifiée — je me compte parmi ceux-là (bien qu'à la lecture du texte du colloque, j'ai commencé à me considérer de plus en plus moi-même comme un conventionnaliste). L'économiste le plus en vue qui s'inscrit de façon indépendante dans cette approche est probablement George Akerlof, mais je ne suis pas certain que son propre engagement soit aussi conscient que celui des personnes rassemblées pour ce colloque (en outre, il tire parti d'« effets » sociologiques particuliers, sans les considérer comme s'insérant dans une structure plus générale d'idées sur le comportement humain). On pourrait argumenter que la sociologie économique se rattache également à cette troisième voie, mais parce que c'est une branche de la sociologie, et non de l'économie, les tenants de cette approche ne sont pas préoccupés par le problème de l'ordre économique et sont donc beaucoup moins attentifs aux développements sur ce sujet de l'économie expérimentale ou de la théorie économique standard. Mais quoiqu'elle se distingue en cela de la sociologie économique, la troisième approche emprunte à la sociologie de même que l'approche psychologique emprunte à la psychologie et à la psychologie sociale. Elle se confronte ainsi aux limites de la sociologie comme vivier de théories de l'économie : la sociologie propose une vision des structures sociales bien trop rigide. Elle fournit une explication de l'ordre et des raisons pour lesquelles l'économie ne dégénère pas dans le chaos et l'anarchie, mais aux dépens des trois autres caractéristiques de l'ordre économique que nous cherchons à capturer : sa flexibilité, sa capacité dynamique de croissance, et sa continuité. Je lis le papier conventionnaliste introductif au colloque comme une réponse à ce défi.

LE PROGRAMME CONVENTIONNALISTE

La pluralité des évaluations

La caractéristique fondamentale de cette réponse, c'est la multiplication des systèmes de jugement moral et d'évaluation dans le répertoire d'une société — ce que le texte du colloque appelle une pluralité de systèmes — qui furent développés dans un des tous premiers travaux de l'EC, *Les Économies de la grandeur* de Boltanski et Thévenot [1987]. Un élément important de ce travail, c'est que le nombre de systèmes (ou de cités, pour reprendre leur terminologie) est tout à fait limité, ce qui semble suggérer que l'économie soit capable d'ajustements en se déplaçant parmi ces systèmes alternatifs, sans avoir besoin d'introduire une sorte de plasticité complexe au sein d'un ensemble de dimensions infini. Au regard de mes propres recherches dans différents cadres de travail, j'ai trouvé pertinents les systèmes de jugement moral identifiés par Boltanski et Thévenot ; et en effet, ils ont proposé une grille d'analyse permettant de rassembler une grande variété d'observations qui autrement semblaient confuses et contradictoires. Néanmoins, le postulat (ou l'affirmation) de ces multiples systèmes pose deux problèmes. Premièrement Boltanski et Thévenot ne disent rien de leur origine. Ils les ont extraits de la lecture de textes classiques, mais n'expliquent pas comment ils ont choisi ces textes, et si les cités qu'ils ont identifiées constituent un système complet ou non. Le deuxième problème, c'est que Boltanski et Thévenot n'expliquent pas non plus comment l'économie (ou la société) peut se mouvoir d'un tel système ou ensemble de systèmes à un autre. Et en réalité, du fait que Boltanski, dans d'autres contextes, se soit intéressé aux situations de conflits entre systèmes de jugement moral (par exemple, les courriers dénonçant des injustices, envoyés au rédacteur en chef d'un journal), la façon dont la pluralité des cités opère en pratique semble renforcer la grande rigidité dont l'approche sociologique devrait s'éloigner.

On pourrait dire — au moins entre parenthèses — que cette rigidité (l'incapacité à se déplacer d'un système de jugement moral à un autre) reflète une caractéristique cruciale de la période durant laquelle Boltanski et Thévenot ont écrit leur ouvrage : les débats sur la flexibilité du marché du travail et l'attachement de la main-d'œuvre à un ensemble de mesures de protection de l'emploi, développées pendant l'ère de la production de masse et qui entraient désormais en contradiction avec la variabilité et l'incertitude de la demande dans des économies de plus en plus globalisées, et avec les exigences des systèmes de production de la nouvelle économie. La façon dont les employés et les employeurs parlaient des règles protégeant l'emploi était, de plus, parfaitement compatible avec le langage de la dénonciation sur lequel Boltanski s'était focalisé. On ne peut pas cependant reconnaître à l'EC le mérite d'avoir expliqué cette rigidité, en partie parce que ses membres ne se sont jamais concentrés sur cette question, mais plus simplement, parce que cette rigidité pouvait être facilement justifiée par un modèle *insiders outsiders*, dans un cadre standard et sans aucun recours à la sociologie.

Dans mes propres recherches, j'ai commencé récemment à m'intéresser de plus en plus aux relations entre l'identité personnelle et le comportement économique. Pour comprendre les trajectoires professionnelles dans la nouvelle économie, cette relation semble cruciale. C'est également un facteur clé de l'analyse des transformations de la nature de la mobilisation politique (qui semblent avoir eu lieu, au moins aux États-Unis), d'une mobilisation fondée sur les identités économiques traditionnelles — la classe sociale, le métier, la profession, le secteur d'activité — à une mobilisation qui se base désormais sur les identités sociales associées au sexe, à la race, l'ethnie, le handicap physique, l'orientation sexuelle, l'âge, etc. Et le lien entre organisation économique et systèmes personnels d'évaluation, qui est au cœur de la typologie de Boltanski-Thévenot semble une façon très prometteuse de comprendre ce qui est en train de se produire.

Mais pour en revenir à mon principal argument, le problème fondamental chez Boltanski-Thévenot, c'est leur échec à expliquer, premièrement, d'où viennent les cités, et deuxièmement, comment l'économie ou un sous-secteur de l'économie, peuvent se déplacer d'une cité à une autre.

L'émergence d'un nouveau système d'évaluation

Une partie du problème a été abordée, au moins indirectement, par Luc Boltanski et Ève Chiapello dans *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, un livre qui porte sur l'émergence d'un nouveau système d'évaluation. À partir des données présentées, on parvient au moins à se faire une idée de la provenance de ce système. Mais Boltanski et Chiapello n'abordent pas non plus le problème de savoir comment l'économie se déplace d'un système à un autre. Il ressort des témoignages rassemblés dans le livre, que le nouveau système émerge dans les nouvelles industries, c'est-à-dire, dans les sites qui, du moins socialement, sont vierges. Comme il n'est suggéré nulle part que ce système soit l'unique système d'évaluation dans l'économie, il semble que l'on ait une résolution apparemment satisfaisante du problème logique de l'émergence d'une alternative. Mais demeure entier le problème posé par le débat sur la flexibilité sur le marché du travail, c'est-à-dire, pour le dire sans ménagement, la nécessité ou au moins la pression qui pèse sur les vieilles industries pour qu'elles évoluent d'un système à l'autre, et les difficultés que cela soulève.

ANALYSE *VERSUS* INTERPRÉTATION

Le papier collectif du colloque et, il semble, la plus grande partie du programme de recherche conventionnaliste actuel, ne se focalisent pas sur ces métasystèmes de jugement moral et d'évaluation, mais à un niveau inférieur, sur les processus locaux d'où émergent des règles qui évoluent au cours du temps, et de là, sur les problèmes de changement et d'ajustement. Alors, le terme de pluralité

désigne un nombre bien plus grand d'alternatives : le terme de pluralité se comprend facilement comme une variété infinie d'alternatives. La grande question qui surgit alors est : comment doit-on comprendre et penser ces niveaux inférieurs, ces processus locaux, et quelle relation existe-t-il entre les conventions qui émergent à ce niveau, et les méta-systèmes de Boltanski *et al.* ?

J'ai développé mes propres vues sur ces questions dans le cadre d'une recherche que j'ai menée au Centre de performances Industrielles (Industrial Performance Center, IPC) du MIT, en collaboration avec le professeur Richard Lester. Pour ce qui est du contenu empirique, la recherche se concentre principalement sur une série d'études de cas de processus de conception et de développement d'un produit. Plus récemment, l'IPC s'est intéressé à une série d'études de cas sur les systèmes d'innovation et plus spécifiquement au rôle de l'université dans ces mêmes districts industriels. A un moment donné, je pensais que cela me conduisait dans une direction tout à fait différente de celle de l'EC, bien qu'Olivier Favereau m'assurait toujours du contraire. À la lecture du papier introductif du colloque, j'ai été convaincu qu'il avait raison. Nos différences sont en grande partie sémantiques. Les différences de vocabulaire peuvent avoir des répercussions substantielles et, dans le cas qui nous occupe, elles pourraient avoir de l'importance, dans le contexte plus large des tentatives diverses de se confronter au problème de l'ordre économique dans lequel j'ai essayé de replacer le programme de recherche conventionnaliste. Mon différend porte sur le terme de rationalité limitée, et maintenant de rationalité interprétative qui, il me semble, confond deux modes de comportements que j'ai été amené à considérer comme clairement différents.

Ce sont nos recherches à l'IPC qui nous ont conduits à distinguer nettement deux types de comportements, que nous nommons analyse et interprétation. L'analyse est essentiellement un mode de résolution des problèmes : le *design* qui émerge de l'analyse est le produit d'une prise de décision délibérée et consciente. La nature de l'analyse est captée par les modèles du choix rationnel. L'interprétation a contrario est un processus temporel. On pourrait la comparer à une conversation, et le manager agit alors davantage comme une « hôtesse », encourageant les discussions entre les invités, que comme un décideur. Ces conversations (c'est-à-dire le processus interprétatif) génèrent un cadre pour l'action semblable au langage. Et le processus au cours duquel ce cadre émerge est semblable à celui par lequel un langage émerge et évolue au cours du temps. L'existence de ce cadre (semblable au langage) est une condition préalable à l'analyse ; comme si le matériau à partir duquel le problème analytique était formulé était tiré du processus interprétatif et, même lorsque ce sont des décisions analytiques qui dirigent l'activité, le processus interprétatif se poursuit à l'arrière-plan.

Je voudrais insister sur deux aspects de cette représentation, à la lumière du problème de l'ordre économique, qui comme je l'ai argumenté, est au cœur d'un programme de recherche plus large, au sein duquel l'EC tient une place importante. Ce sont d'une part la distinction nette entre l'analyse et l'interprétation, et

d'autre part, l'importance du langage dans notre compréhension du deuxième type de comportement.

Nous avons utilisé le langage et la façon dont il apparaît et évolue dans le temps comme métaphore pour désigner le mode interprétatif de comportement. Certaines caractéristiques du langage nous laissent penser que c'est une analogie particulièrement appropriée. Premièrement, le langage est avant tout un fait social, qui émerge d'un cadre social. C'est donc le produit d'interactions totalement différentes de celles pensées par l'économie standard. Ainsi, c'est cette façon différente de voir le monde qui distingue le programme de recherche sociologique, à la fois du programme de recherche comportemental, et du programme de recherche associé à la tradition du choix rationnel. Deuxièmement, le langage a les mêmes propriétés fondamentales que le système que nous cherchons à expliquer par les institutions, à savoir, stabilité, flexibilité et continuité. Troisièmement, les propriétés du langage ont été largement étudiées et ont fait l'objet d'une littérature théorique et empirique abondante en psychologie, sciences cognitives, linguistique, neurosciences, etc. Cela pourrait permettre d'ancrer une approche sociale des institutions sur des théories biologiques comparables à celles qui fondent l'économie comportementale et la sociobiologie. Cela laisse penser que la relation entre les institutions (ou les conventions) et le langage irait au-delà de la métaphore ; et que les institutions seraient en fait semblables au langage, ou plus probablement, que nous ne pourrions pas distinguer précisément les institutions (ou conventions) du langage.

L'analogie du langage et la confrontation avec le choix rationnel suggèrent que nous avons à faire ici à deux modes radicalement différents de comportements, non réductibles l'un à l'autre. En poursuivant le programme de recherche comportemental, on devrait trouver qu'ils relèvent de sphères très différentes du cerveau humain. C'est précisément pour cette raison que je rejette le terme de rationalité interprétative. Et cela me conduit à croire que ces phénomènes que j'ai d'abord considérés moi aussi (comme mes collègues conventionnalistes) comme une marque de la rationalité limitée, sont en fait de deux natures, très différentes l'une de l'autre, l'une peut refléter les limites de la rationalité, mais l'autre ne reflète pas la rationalité mais le langage.

Quelle que soit la façon dont on les caractérise, il est clair qu'en pratique l'analyse et l'interprétation requièrent du manager qu'il joue deux rôles très différents. Le manager analyse lorsqu'il est décideur, et surtout ingénieur ou technocrate, recherchant la solution optimale du problème qu'il ou elle rencontre, parfois aussi lorsqu'il joue le rôle de négociateur, cherchant à modérer et résoudre les conflits d'intérêts entre les différents groupes au sein de l'entreprise. Dans le processus interprétatif en revanche, le manager agit comme l'« hôtesse » d'une réception, qui reçoit ses invités, les présente les uns aux autres, initie des conversations entre eux, et s'assure qu'elles se poursuivent. Mais la différence entre l'analyse et l'interprétation dépasse la question des rôles que jouent les managers. Dans l'analyse, le comportement est le produit d'une série de choix discrets, chacun étant

l'objet d'une décision délibérée et consciente. Les paramètres de ces décisions sont extraits du contexte (espace et temps). L'analyse produit des actes ou des actions (on souligne rarement la particularité de la vision économique standard du comportement économique comme série d'actes discrets). Dans l'interprétation, le comportement est un processus temporel. L'analyse s'évertue à clarifier ; l'interprétation a partie liée avec l'ambiguïté. Pour autant que l'on puisse penser l'analyse en terme de langage, on pourrait faire une analogie entre l'analyse et le fait de décoder des langages incomplets pour obtenir des messages qui soient clairs et non ambigus ; les linguistes appellent ces langages des *pidgins*[2] (le dictionnaire définit un *pidgin* comme un langage des traders ; ce qui suggère que la façon dont ceux-ci résolvent le problème des conventions et des standards est très différente de celle d'un langage réel ou complet).

Dans les cas de développement de produits que nous avons étudiés, la distinction entre analyse et interprétation est très claire. Le produit qui est finalement créé est un objet concret. Il se peut que son usage soit problématique, mais dans sa matérialité, il n'y a aucune ambiguïté sur les caractéristiques du produit lui-même. Du reste, ces caractéristiques sont l'objet de l'analyse, au cours du processus de développement des produits, et les caractéristiques qui émergent sont en fait la conséquence d'une série de décisions intentionnelles qui peuvent être analysées comme des choix rationnels, sans faire fondamentalement violence à l'intention ou même à la pratique des acteurs. Mais les alternatives considérées dans ces décisions — les dimensions du produit que les acteurs examinent, les différents projets parmi lesquels les choix s'opèrent, les paramètres de la prise de décision — sont tirées d'un processus interprétatif, qui précède analytiquement la décision et se poursuit à l'arrière-plan, même quand un projet particulier est développé et un produit concret fabriqué. Du reste, l'ambiguïté (au cœur de l'interprétation) est absolument cruciale dans le développement de nouveaux produits ; là où il n'y a aucune ambiguïté, il n'y a aucun profit possible. Les produits standards sont les marchandises.

Parce que l'interprétation est un processus, elle n'a pas de produit, et n'est pas observable de la même façon que l'analyse. Ce que nous « observons », c'est seulement un point du temps. Mais il est possible de saisir l'ensemble du processus en alignant de façon séquentielle les générations successives d'un même produit, comme de nombreuses compagnies de téléphone mobile que nous avons visitées le font dans le hall d'entrée de leurs sièges sociaux. Le processus interprétatif émerge alors, en relation avec une série de produits élaborés analytiquement, de la même façon qu'un film de cinéma est créé à partir d'une série d'images

2. À l'origine, le mot *pidgin* est une déformation du mot *business* dans l'anglais des commerçants chinois. Il désigne à présent une forme de langage simplifiée ou altérée, un moyen de communication entre des personnes qui ne partagent pas un langage commun. De nombreuses recherches portent notamment sur les langues des îles Caraïbes : le *pidgin* qui était employé entre les maîtres et les esclaves de la première génération devint ensuite le créole (qui est un vrai langage) avec les générations suivantes (*NdT*).

immobiles. La différence entre l'analyse et l'interprétation est essentiellement une question de perception. Mais notre argument n'est pas de dire que cette différence est factice, comme cela pourrait le laisser penser, seulement que les deux ne peuvent être perçus simultanément. On peut comparer l'interprétation et l'analyse aux théories ondulatoire et particulaire de la lumière. L'analogie est forte, dans le sens où une onde, comme l'interprétation, est continue, alors que l'analyse découpe le comportement en actes discrets, tels des particules.

Je n'ai pas précisément essayé de chercher cette dualité dans les systèmes moraux et évaluatifs qui sont associés aux cités de Boltanski et Thévenot, mais j'imagine que le rapport sur lequel le papier introductif du colloque insiste, entre des règles formelles ou normes associées aux cités et le niveau inférieur, les processus locaux, est très semblable à ce que j'observe au sujet du développement des produits. Cela impliquerait que la nature des « conventions » aux deux niveaux soit très différente : au niveau inférieur l'interprétation ; au niveau supérieur l'analyse. Je pense que c'est cohérent avec la figure de la dénonciation, que l'on trouve principalement dans les courriers aux rédacteurs en chef, mais rarement dans la réalité quotidienne. Les systèmes de production sur lesquels Salais et Storper se sont focalisés (et également *The Second Industrial Divide* [Piore et Sabel, 1984]) entretiennent une relation similaire avec les pratiques de production. Je considère que cette relation est sous-jacente à l'émergence de la nouvelle cité que Boltanski et Chiapello [1999] ont identifiée (bien que, clairement, je ne sois pas un lecteur désintéressé).

On pourrait également dégager cette relation entre les deux processus en rapport avec l'identité (encore une autre aire où mon propre travail est parallèle à celui de l'EC). L'identité personnelle est un phénomène complexe qui naît et se développe continuellement à travers les interactions dans un environnement social, mais les identités autour desquelles la mobilisation politique et sociale se construit sont tirées de ce processus au cours du temps et deviennent le pivot de l'action analytiquement motivée.

CONCLUSION

Il semble approprié, en conclusion, de revenir au problème de la coordination sur lequel les conventionnalistes (avec la discipline tout entière) se sont focalisés. Comme je l'ai suggéré, je pense que la distinction entre analyse et interprétation est présente dans les deux types de pluralités associées à l'EC : les règles formelles et les principes moraux abstraits des cités semblent être appliqués analytiquement ; les conventions locales sur lesquelles le papier introductif insiste sont interprétatives, elles sont semblables au langage et émergent et évoluent à travers des interactions langagières. En un sens, ces deux niveaux ne sont donc pas seulement de l'ordre du comportement mais aussi de la coordination sociale. Mais la flexibilité de l'économie suggère qu'il pourrait y avoir un troisième mode de

coordination, parmi les parties constituantes de l'économie qui sont régies par les différentes cités. L'étude par Boltanski de la dénonciation, ainsi que les possibilités d'outrages aux mœurs dans l'activité économique, suggèrent que cette sorte de coordination n'est pas facile à atteindre. C'est entre ces unités rigides et potentiellement antagonistes que l'on peut espérer voir se nouer des relations marchandes relativement autonomes et purement commerciales. Comment considérer alors les rapports entre le marché (la coordination économique *stricto sensu*) et la coordination sociale ? Cette différence peut être entendue en terme de langage, comme une différence entre un *pidgin* et un vrai langage, avec une vraie grammaire.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BECKER G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1987), *Les Économies de la grandeur*, PUF, Paris.

CAMERER C. et THALER R. H. (2003), « In honor of Matthew Rabin : winner of the John Bates Clark medal, » *Journal of Economic Perspectives*, 17 (3), p. 159-176.

DOUGLAS M. (1986), *How Institutions Think*, Syracuse University Press, Syracuse.

EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L. (2003), « Valeurs, coordination et rationalité : l'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques », communication au colloque Conventions et institutions, La Défense, Paris, décembre.

FEHR E. et GACHTER S. (2000), « Fairness and retaliation : the economics of reciprocity, » *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), p. 159-181.

NORTH D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.

OLSON M. (1971), *Logic of Collective Action : Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

PIORE M. et SABEL C. (1984), *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York ; traduction française : *Les Chemins de la prospérité*, Hachette, Paris, 1989.

RAGOT X. (2003), « L'économie est-elle structuraliste : un essai d'épistémologie », mimeo, CNRS.

SALAIS R. et STORPER M. (1993), *Les Mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions de l'EHESS, Paris.

SMELSER N. J., SWEDBERG R. (dir.) (1994), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Russell Sage Foundation, Princeton, New York.

8

Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ?

Nicolas Postel et Richard Sobel

Chacun sait la proximité immédiate de la posture théorique et des analyses des écoles « de la régulation » et « des conventions ». Mais chacun sait aussi à quel point chacun des deux courants peine à comprendre l'autre. Les régulationnistes redoutent que le « consensualisme mou » de la théorie des conventions ne leur fasse perdre leur radicalité marxo-keynésienne, les conventionnalistes cherchent au contraire à convaincre les régulationnistes qu'ils détiennent la solution « microéconomique » à la relative impasse théorique dans laquelle ces derniers se trouveraient. À ce jeu récurrent et bien rodé, il risque fort d'y avoir rapidement deux perdants, ces deux fragiles courants hétérodoxes, et un vainqueur, l'orthodoxie néoclassique, qui sait depuis fort longtemps taire ses conflits internes ou les situer dans un cadre commun. Ce syncrétisme de la théorie néoclassique, qui est sa véritable force stratégique et théorique, repose (comme le remarque fort justement Arrow [1973]) sur une théorie très flexible de la rationalité individuelle applicable à une grande quantité de situations d'interaction et à un nombre infini de motivations individuelles. Cette « théorie de l'action » est ainsi devenue le cœur, le fondement de la théorie néoclassique.

Nous pensons justement qu'il est absolument nécessaire pour l'hétérodoxie de disposer d'une « autre » théorie de l'action qui fasse pièce à l'*homo œconomicus* néoclassique. Une telle théorie fait défaut *à la fois* aux conventionnalistes et aux régulationnistes, et elle est finalement la pièce manquante du puzzle hétérodoxe, sans laquelle l'institutionnalisme radical est condamné à demeurer sous la forme d'un archipel théorique sans réelle force fasse au continent néoclassique. Nous étudierons comment ces deux courants pointent, sans toujours l'assumer pleinement, vers une théorie commune de l'action économique, dont nous chercherons à poser les jalons.

L'ACTEUR ÉCONOMIQUE NÉCESSAIRE MAIS IMPOSSIBLE : LA THÉORIE DE LA RÉGULATION

Présentons d'abord ce que nous croyons être le fond structuralo-fonctionnaliste ou, pour le dire vite, le fond « bourdieusien » de la régulation[1]. Ce modèle est plus ou moins implicite dans l'ensemble des travaux régulationnistes qui sont principalement d'économie appliquée, mais il est revendiqué comme tel dans les rares textes concernant les fondements théoriques de la régulation. Par la mise en perspective de quelques citations prises dans le texte de référence de Robert Boyer, il est alors possible d'esquisser une problématique plus générale : le modèle « bourdieusien » d'articulation de l'individu à la structure économique est un mode de constitution-fonctionnement du sujet économique qui est peut-être apparu trop rigide à l'approche de la régulation, d'où la tentation de « glisser », subrepticement, d'une approche structuraliste par l'agent à une approche plus pragmatique par l'acteur (et donc d'essayer d'aller vers l'approche des conventions [Servais, 2000]). L'ambiguïté viendrait alors de ce que l'on maintient encore, derrière les « acteurs », des structures agissantes.

La position du problème

Poser la question de l'acteur dans la première régulation (ATR1) peut sembler de prime abord incongrue : la notion même d'acteur n'est pas employée, ou lorsqu'elle l'est, il semble qu'il ne s'agit pas d'un acteur « actif » mais au mieux d'un agent « agi ». Pour autant, la question ne laisse de se poser et R. Boyer lui-même, dans sa synthèse de 1986, se trouve confronté directement à ce problème : « Comment opèrent les formes institutionnelles ? », s'interroge-t-il. « C'est en effet, poursuit-il, la question centrale, si l'on entend passer de la simple constatation de régularités à l'explication de leur logique, de leur genèse et de leur remise en cause. » Il reconnaît que « sur cette très ambitieuse question, les travaux en termes de régulation en sont à leur début, celui de la recherche des hypothèses fondatrices et des intuitions qui pourraient servir de base à des formalisations ultérieures. » Et ce qu'il cherche, ce sont des « principes d'action pour les formes institutionnelles » [Boyer, 1986, p. 55].

Quel est le problème ? L'approche de la régulation s'est d'abord construite, pour le dire par raccourci, comme un structuralisme, ou plus précisément comme un structuro-fonctionnalisme. Chaque société est considérée d'un point de vue topologique et découpée en ordres (politique, économique, domestique…) [Théret, 1992], lesquels sont organisés, suivant des modalités historiquement situées, par une série de structures différenciées et articulées entre elles. Pour l'analyse que l'on peut en faire, chacune de ces structures est repérable par un regroupement

1. Nous désignons par ce terme l'école dite « parisienne » (notamment M. Aglietta, B. Billaudot, R. Boyer, B. Coriat, A. Lipietz, J. Mistral).

de règles dotées d'une certaine cohérence. Plus précisément, les règles sociales déterminantes ou fondamentales (au sens où en dérivent les autres règles) sont celles que codifient les rapports sociaux constitutifs de l'ordre considéré (ex : le rapport salarial pour l'ordre économique, les règles dérivées étant celles qui organisent plus précisément tel ou tel type de relation salariale sans modifier la nature du salariat). Dans l'approche régulationniste, les structures regroupant des règles sont qualifiées de formes structurelles ou de formes institutionnelles, et sont comprises comme des compromis institutionnalisés sur fond de rapports de force entre des groupes sociaux antagoniques et asymétriques, encore appelées, dans une terminologie marxiste, « armistices provisoires » dans la lutte des classes.

Dans cette perspective, parler d'acteur économique a finalement assez peu de sens. La question est en fait d'abord de savoir à qui s'appliquent ces règles. Si l'on s'appuie sur ce qui précède, la réponse est simple : ces règles s'appliquent à des individus qui occupent telles ou telles places sociales constituées par les formes structurelles ou institutionnelles en question. En ce sens, l'individu est finalement traité comme « *homo sociologicus* » : il suit, se conforme à, des règles sociales hétéronomes qui le conditionnent et sont ainsi contraignantes. À ce titre, que peut-il être d'autre que le support du fonctionnement de structures qui le transcendent ? Relents althussériens plus ou moins explicites ? Il convient quand même d'apporter deux précisions. L'une concerne la différence entre les rapports proprement sociaux et les relations interindividuelles. Il ne faut pas confondre, dans cette perspective, les conflits de classes qui conduisent aux codifications des rapports sociaux et les rivalités interindividuelles, ou lutte de classements, pour occuper les diverses places sociales déterminées par ces rapports [Aglietta et Brender, 1984 ; Castel, 1995]. Toute réduction de celle-ci à ceux-là constitue un affadissement de perspective analytique. L'autre précision est au cœur de la question de l'acteur et concerne le problème du changement social. Le structuro-fonctionnalisme dont il est ici question est-il ouvert ou fermé ?

On pourrait dans cette présentation croire à un déterminisme unilatéral. Pour le dire vite, les individus suivent les règles et la société se reproduit. Dès lors que ce n'est plus le cas, la société éclate, le passage à une « autre » société s'opérant par rupture ou discontinuité. S'il est clair que dans le cas de l'ATR1, il s'agit d'un déterminisme « ouvert » — ce qui a fait dire à Alain Lipietz que les premiers régulationnistes étaient les « fils rebelles d'Althusser » [Lipietz, 1995] —, pour autant la question reste posée : de quelle « ouverture » parle-t-on précisément ? S'agit-il de dire par-là que les individus et les groupes sociaux sont dotés d'une capacité de changer les formes d'institutions en place, voire de créer de nouvelles institutions ? S'agit-il simplement de « flexibiliser » quelque peu l'« *homo sociologicus* » en lui redonnant malgré tout une « certaine marge de manœuvre » ? Pour prendre un peu de hauteur sur la question, il convient sans doute de prendre au sérieux le structuralisme inaugural de l'ATR1. La question reste quand même complexe dans la perspective structuraliste. Si l'on suit les analyses épistémologiques de Deleuze [1973] et de Balibar [1997], il faut au moins

rappeler que le structuralisme est un mode de penser de la totalité qui met précisément l'accent sur les relations au détriment des termes, la fonction et l'identification des termes étant entièrement déterminés par la nature des relations. Les individus aussi bien que les ensembles qu'ils forment sont qualifiés par une totalité, construite, de second degré, c'est-à-dire un système de relations qui leur assigne leur place et les réduit au statut « ontologique » de support. Mais alors on se trouve face au dilemme suivant qu'identifie particulièrement bien Étienne Balibar : « Ou bien le support est une existence singulière constituée par l'action de la structure, qui détermine toutes ses caractéristiques, autrement dit qui l'engendre. Ou bien au contraire […] le support est une limite indéterminée, dont la singularité par définition excède toute détermination logique » [Balibar, 1997, p. 226-227]. S'affrontent alors deux conceptions du sujet, ou pour être plus précis deux modes de « subjectivation », de production de la subjectivité, de production de l'« effet sujet ». La première conception du sujet individuel en fait la synthèse de déterminations « structurelles », intériorisées dans un habitus corporel (Bourdieu) ou dans une position idéologique (Althusser) déterminés. La seconde conception du sujet fait de celui-ci le manque, le vide commun à toutes les structures, toujours en-deça des formes déterminées de l'individualité. Il nous semble que ce « dilemme » est au cœur de la régulation dès le début de sa constitution et que le problème n'a jamais été réglé de façon claire. C'est à partir de l'usage de la notion de règle dans l'ATR 1 qu'on peut s'en apercevoir.

Un recours incantatoire aux acteurs pour penser les transformations socioéconomiques

Reprenons l'exposé des « principes d'action » que l'on trouve explicités dans la synthèse de Boyer. « Certaines formes institutionnelles précédemment présentées (le rapport salarial, la concurrence et l'insertion internationale) interviennent dans la détermination du régime d'accumulation. Pourtant, ce dernier ne se définit qu'au niveau de l'ensemble du système et à un degré certain d'abstraction. Certes, une fois vérifiée, période après période, la stabilité dynamique du système, le principe d'accumulation finit par être intériorisé de façon intuitive — et toujours imparfaite et lacunaire — par les groupes et les agents économiques. Mais reste à expliquer comment ces derniers parviennent à ajuster leurs décisions au jour le jour, en ne connaissant que les contraintes qu'ils rencontrent localement et non pas les « lois immanentes » qui s'imposent globalement. » [Boyer, 1986, p. 53-54].

La question est bien celle du mode de production des sujets (ici : des sujets économiques) et de leurs rapports à l'ensemble de structures auxquelles/desquelles ils participent. La réponse tient dans l'articulation des deux idées suivantes : le type d'agent régulationniste dans l'ATR1 est l'agent boudieusien [Boyer, 2003], et la mise en rapport de l'individu et des structures n'est pas « directe » mais s'opère dans l'espace médiateur des règles du jeu social dans lequel il est pris.

Au structuralisme de l'ATR1 correspond un mode de constitution-fonctionnement des sujets économiques de type bourdieusien : l'agent situé dans un champ et doté d'*habitus*. La prise de cet agent dans le fonctionnement du système s'opère par l'acquisition et la mise en œuvre d'un « sens pratique ». Ce dernier, si l'on reprend Bourdieu, est un « système acquis de préférences, de principes de vision et de division (ce qu'on appelle d'ordinaire un goût), de structures cognitives durables (qui sont pour l'essentiel produit de l'incorporation de structures objectives) et de schémas d'actions qui orientent la perception de la situation et la réponse adaptée » [Bourdieu, 1994, p. 45]. Plus précisément les *habitus* sont définis de la manière suivante. « Les conditionnements associés à une classe particulière de conditions d'existence produisent des habitus, systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées disposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptés à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement "réglées" et "régulières" sans être en rien le produit de l'obéissance de règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre. »

Cette perspective est explicitement reprise par l'école de la régulation dans l'ouvrage collectif, synthétique et programmatique de 1995 [Boyer et Saillard, 1995]. Il vaut la peine de la citer car cette reconnaissance explicite est rare. « Bien que les recherches régulationnistes y fassent peu de références explicites, les concepts d'habitus et de champ sont particulièrement adéquats à leur projet. Ils établissent un passage du social à l'individuel en montrant leur interpénétration : le collectif est déposé en chaque individu sous forme de dispositions durables, comme de structures mentales » [Bourdieu, 1980, p. 29]. L'investissement, c'est-à-dire l'inclinaison à agir qui s'engendre dans la relation entre un champ et un habitus est « l'effet historique de l'accord entre deux réalisations du social : dans les choses, par l'institution, et dans le corps par l'incorporation ». Pour la théorie de la régulation, on retrouve une configuration identique pour les formes institutionnelles et les comportements individuels et collectifs. » [Bourdieu, 1994, p. 29]

Gardons-nous bien de toute caricature. On ne saurait en effet trop insister sur le fait que se trouve dépassée l'opposition artificielle entre le holisme « structuraliste » et l'individualisme méthodologique. Penser le sujet, sa production et son articulation au système à l'aide des concepts de sens pratique et d'habitus, cela permet de sortir de l'alternative objectivisme (détermination exclusivement en extériorité)/subjectivisme (volontarisme de l'autodétermination stratégique). Pour autant, l'individu est défini comme un agent social plutôt qu'un acteur social, l'agent social étant agi (de l'intérieur par l'activation des habitus en fonction des impératifs pratiques du champ) autant qu'il agit (vers l'extérieur en fonction de la mise en œuvre des intérêts qu'il perçoit comme constitutif de sa place dans le champ). En ce sens, il y a une raison immanente aux pratiques qui ne trouve pas d'abord son origine dans un calcul explicite, ni dans des déterminations

extérieures, mais dans un habitus. Autrement dit, les actions, les stratégies dans lesquelles les agents s'engagent ne sont pas directement contraintes, de l'extérieur, par les positions que les agents occupent dans l'espace social ; ces derniers sont orientés de l'intérieur par leur sens pratique.

Comment est pensé le changement, dans ces conditions ? Dans la définition que nous en avons donnée plus haut pour l'ATR1, la structure est traversée-constituée par un certain nombre de conflits, et donc, pour reprendre ce que dit Boyer, par « une dynamique endogène » qui dément l'idée qu'une analyse structurelle serait par essence statique : « La lutte permanente à l'intérieur du champ est le moteur du champ. On voit au passage qu'il n'y a aucune antinomie entre structure et histoire et ce qui définit la structure du champ est aussi le principe de sa dynamique [Bourdieu, 1980, p. 200]. Cette vision se retrouve dans l'analyse de la lente transformation des modes de régulation, jusqu'au seuil à partir duquel s'effondre sa stabilité structurelle et que se trouve posée la question de la redéfinition des formes institutionnelles, qui elles-mêmes supposent la recomposition d'une myriade de champs et d'habitus » [Bourdieu, 1995, p. 25].

C'est en ce sens qu'Alain Lipietz parle des régulationnistes comme des fils rebelles d'Althusser. Fils d'abord. « Nous avions, dit-il, appris auprès de lui à reconnaître, derrière l'anarchie grouillante des actes d'échange économiques, la reproduction du face à face entre les classes, exploiteurs et exploités. Nous avions appris que la pacification keynésienne de cette anarchie n'abolissait pas le caractère radicalement oppresseur du capitalisme. » Mais rebelles surtout. Car, « pour rompre avec (l)'hypostase de la structure sans contradiction (hors affrontement passif des classes), il fallait retrouver la contradiction marchande, retrouver l'autonomie des sujets, y compris des entrepreneurs. […] Nous nous écartions du holisme commun au structuralisme et au keynésianisme pour réintroduire la subjectivité, le conflit d'intérêt, des stratégies échappatoires » [Lipietz, 1995, p. 42-43]. Dans ces conditions, on comprend pourquoi l'école de la régulation s'est tournée vers l'économie des conventions (EC) pour y puiser ce qui lui fait défaut : une analyse de la genèse et de la dynamique des institutions directement reliée aux comportements individuels.

L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS : VERS UNE THÉORIE DE L'ACTEUR ?

La théorie des conventions se saisit de la régulation… par le bas. Partant du concept de convention abstraitement défini par Hume [1740] puis Lewis [1969], elle cherche à comprendre comment les règles économiques se constituent depuis de simples problèmes d'interaction jusqu'à devenir des référents normatifs surplombant les acteurs[2]. Son discours part donc d'un individu, qui n'est plus l'*homo œconomicus*, mais dont on en sait pas encore exactement ce qu'il est.

2. Postel [2003] propose une analyse systématique de ce courant et du concept de convention.

La nécessité des règles

Pour échanger et produire les individus doivent se coordonner et cette coordination procède d'un accord sur des règles communes que ce soit dans le cadre de la mise en place d'un marché des capitaux [Orléan, 1988, 1989], des biens [Eymard-Duvernay, 1986, 1989, 1994], des facteurs de production [Salais, 1992 ; Reynaud, 2002 ; Favereau, 1989]. Ces règles sont *nécessaires*, sans elles en effet les individus ne peuvent pas se coordonner. Ils ont besoin d'une commune définition des biens qui ne va pas de soi lorsqu'on lève la sempiternelle et fantaisiste « hypothèse de nomenclature » chère au modèle d'équilibre général Arrow-Debreu. Ils ont besoin d'une commune vision de l'avenir qui leur permet de s'entendre sur les perspectives de rendements futurs, comme l'avait déjà démontré Keynes. Ils ont besoin d'une commune appréciation du contenu qualitatif de leur travail, comme l'avaient compris tous les industriels bien avant Taylor [Gayot, 2005]. Ces règles sont aussi *contingentes*. Rien n'indique aux acteurs la manière dont ils doivent définir le bien qu'ils échangent, le futur qu'ils évaluent, le travail qu'ils mettent en œuvre. De cette contingence naît une liberté, formelle, qui consiste à se choisir des règles communes. C'est à ce point que le problème se corse, pour l'économiste armé de son modèle de choix rationnel. L'approche instrumentale « standard » a besoin pour s'appliquer d'un cadre institutionnel déjà constitué qui expurge la situation de toute incertitude : l'*homo œconomicus*, finalement, ne sait pas choisir, dès lors que son choix dépasse sa stricte intimité.

Le programme de recherche conventionnaliste creuse donc ce sillon en montrant comment les individus « produisent » des règles. Orléan étudie, dans le sillage de Keynes, le fonctionnement mimétique des marchés financiers qui donne lieu à des conventions quasi « fortuites » et donc intrinsèquement instables et potentiellement mal adaptées à la situation économique réelle. Eymard-Duvernay fait apparaître que l'accord sur la qualité et la définition des produits repose sur des visées techniques, mais aussi éthiques. Les travaux les plus récents sur ce thème [Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay, 2002] montrent ainsi comment la coordination marchande, qui nécessite l'accord sur des conventions de qualité, renvoie d'une part à l'analyse sociologique structurale des réseaux encadrant l'échange, et d'autre part (c'est là une avancée même par rapport à l'analyse structurale) à une dimension proprement éthique et politique des jugements d'acteurs. Pour qu'un marché existe de façon pérenne, il faut qu'un réseau d'acteurs s'entende sur des conventions de justice définissant un modèle de production satisfaisant offreurs et demandeurs (comme l'avait montré Arrow pour le marché médical). L'analyse conventionnaliste représente là une avancée, nette, en ce qu'elle éclaire les fondements pratiques et sociopolitiques, du cadre institutionnel principal de l'économie capitaliste. L'organisation du travail est, avec la formation du prix des actifs et la définition de l'objet de l'échange, le troisième point obscur de la théorie standard. L'entrepreneur, chargé de l'organisation du travail en régime capitaliste, est en effet confronté à une triple incertitude. Il lui faut faire

accepter par tous un mode de conversion particulier de la force de travail en travail effectif (incertitude sociale), transformer une « force » de travail en produit (incertitude « organisationnelle »), et enfin écouler ce produit (incertitude marchande). La théorie standard, conçue pour un univers non humain, sans incertitude car sans « altérité », est incapable de construire une représentation acceptable de ce processus[3]. La théorie des conventions y parvient en montrant que ces incertitudes sont surmontées par la mise en place de règles et de conventions communes (les DCC de [Favereau, 1989]) qui permettent aux acteurs de s'accorder sur le type de contrat et le contenu de leur travail [Reynaud, 1997 ; Salais, 1989, 1992]. Ces différents points d'entrée dans l'exploration de la production de règles constituent finalement un tout cohérent dès lors que la manière de gérer la production se trouve connectée avec la construction du marché des produits [Salais et Storper, 1994 ; Favereau et Lazega, 2002]. Le point important, ici, est que ces règles collectives, nécessaire et contingentes, apparaissent aussi comme étant « *chargées de sens* ». Cette évidence sociologique n'en constitue pas moins une avancée en économie où les institutions sont fréquemment traitées comme de simples opérateurs techniques. Pour la théorie des conventions les règles indiquent une direction, elles sont bel et bien porteuses d'une sens collectif.

La dimension interprétative

La réflexion conventionnaliste fait apparaître un lien entre les ressorts locaux de la coordination et l'organisation méso- puis macrosociale. La question qui se pose est alors de comprendre précisément comment se forment les règles. L'EC a sur ce point progressivement évolué vers une posture herméneutique en insistant sur le caractère interprétatif des règles [Batifoulier, 2001]. Ainsi, remarquer les appuis « locaux » des structures collectives conduit à reconnaître le rôle des acteurs dans leur évolution. C'est l'action qui forme la règle… et fait évoluer la structure. Tel est finalement le message « wittgensteinien » de l'analyse conventionnaliste (filiation revendiquée en particulier par [Reynaud, 2002]). Un message théorique que l'on peut résumer en trois principes :

• les règles conventionnelles sont un outil de coordination *en amont* des deux formes sociales particulières que sont l'organisation hiérarchique et le marché ;

• il y a une origine commune à la constitution des marchés et des organisations : l'accord des acteurs sur une activité de production (de bien ou de service) qui *fait sens* ;

• ces règles sont *interprétatives* (la définition de la règle n'est pas disjointe de son application) et donc dépendantes des visées des acteurs.

---

3. Cette question de l'altérité comme obstacle épistémologique fondamental pour la théorie néoclassique est développée par [Postel, 2003, p. 57-65]. L'outil le plus fréquemment utilisé pour décrire le processus de production est le modèle principal agent, puis son dérivé en terme de contrat contingent. Pour une présentation et critique générale [Chaserant, 2001]. Pour un avis critique très autorisé voir [Arrow, 1974].

Cette position analytique ouvre une vaste question ayant trait précisément à ce qui motive l'action humaine : cette action, située, encadrée par des nécessités techniques, peut-on en épuiser l'intelligibilité par la recension des contraintes qui pèsent sur elle ? Ne doit-on pas plutôt chercher à percer aussi les ressorts « éthiques » qui la motivent et qui pèsent sur le choix des règles collectives ?

Vers une théorie de l'action aristotélicienne ?

La réponse conventionnaliste à cette question s'oriente progressivement vers un oui, encore imparfaitement assumé.

La porte d'entrée dans la théorie de l'action conventionnaliste est le concept de rationalité procédurale. Ce concept permet en effet de penser la « conversion » de l'apprentissage individuel en apprentissage collectif au sein des organisations [Favereau, 1995] et de faire de cet apprentissage collectif le lieu d'une réflexion « éthique » : Favereau [1997] plaide ainsi pour une « économie normative de la rationalité limitée » qui s'appuierait sur une conception « pragmatique » de l'éthique. Les règles collectives font apparaître une « dimension éthique au cognitif » [Favereau, 1998]. La nécessité d'une bonne gestion de l'information conduit les acteurs à se mettre d'accord sur des règles, or cet accord a une dimension éthique et politique.

Dès l'introduction de l'ouvrage collectif de Batifoulier [2001, p. 7], Favereau souligne ainsi : « La prise en compte du conventionnel laisse entrevoir la possibilité d'une prise en compte du politique au cœur même de la théorie économique. » Affirmation renouvelée depuis, à l'occasion de sa discussion sur la théorie de la régulation sociale de J.-D. Reynaud, Favereau [2003] fait sienne l'idée selon laquelle : « Si vous n'avez pas de théorie du pouvoir, votre théorie des règles est mauvaise », et elle est à nouveau affirmée par Favereau et Bessy [2003] : « Les exigences [du programme conventionnaliste] confèrent au politique un statut central. »

Ce retour des aspects politiques de l'action économique trouve sa source dans la distinction simonienne entre la rationalité dans un environnement naturel sans interaction (rationalité substantielle standard) et la rationalité dans un environnement humain (rationalité procédurale) [Favereau, 1997]. Mais Simon ne fait là que remettre au goût du jour la séparation fort ancienne, centrale chez Aristote [Aubenque, 1984], entre le savoir « technique » et savoir « pratique ». Favereau et Bessy [2003] l'écrivent explicitement : « Nous retrouvons la *proposition aristotélicienne inenvisageable pour la théorie de la régulation*. […] Le postulat de méthode conventionnaliste repose sur l'idée d'une action "raisonnable" qui à la différence de la modélisation des actions s'appuyant sur un calcul extensif des intérêts individuels, introduit une dimension politique et la référence à un bien commun capable de fonder la vie en société[4]. »

4. Cette filiation est aussi visible dans Favereau [2003, p. 4-5] qui revendique la « disposition critique » des acteurs. Elle est évidemment omniprésente dans les travaux de Boltanski et Thévenot [1991] et de Boltanski et Chiapello [1999].

Ainsi, la réflexion conventionnaliste sur l'acteur intervient en aval, comme tiré par la réflexion sur les règles. C'est sans doute une évolution naturelle, les règles étant finalement la « trace » de l'acteur, c'est en suivant ces traces qu'on le débusque. Mais il apparaît après coup nécessaire de clarifier les enjeux de cette redéfinition qui, de manière progressive s'écarte de plus ne plus nettement de la rationalité standard, mais aussi, pensons-nous, de la rationalité procédurale « à la Simon ». Cet élargissement important, et souhaitable, de la conception de l'acteur entraîne en effet avec elle une redéfinition de l'objet des sciences économiques et de son rapport aux autres sciences sociales et à la philosophie. C'est à ces enjeux que la troisième partie est consacrée.

UNE THÉORIE HÉTÉRODOXE DE L'ACTEUR : QUELS ENJEUX ?

La régulation se représente le conflit mais peine à y identifier des acteurs, souvent « compris » dans la structure de régulation, comme l'acteur bourdieusien l'est dans son habitus. La théorie des conventions avance, de plus en plus nettement, vers une telle théorie de l'action, mais ne l'a pas encore clairement exprimée, et, surtout, n'a pas introduit la possibilité du conflit structurant dans sa compréhension de l'interaction. Du conflit sans acteur d'un côté, une théorie de l'acteur sans conflit véritable de l'autre… Voilà sans doute le lieu d'une confrontation possible et souhaitable. Sans en préjuger, il peut être utile de préciser le lieu exact de cette confrontation ce que nous ferons en tentant de préciser ce vers quoi tend l'approche « aristotélicienne » des conventions et l'endroit précis où la question du conflit doit être posée dans cette perspective.

Une théorie des règles nécessite une théorie de l'acteur

Affirmer l'importance des règles en économie ne suffit pas pour justifier le besoin d'une théorie de l'action. On peut toujours souligner qu'une bonne caractérisation de l'espace économique à un moment et dans un lieu donné (par exemple : le capitalisme français des années 1990 tel que le décrivent Boltanski et Chiapello [1999] ou encore Coutrot [1998]) est suffisante et permet l'analyse, sans qu'il soit utile ou nécessaire de faire la théorie des actions collectives qui l'ont amené et le font évoluer. Le moment de l'analyse est alors supposé distinguable du moment philosophique d'une réflexion sur l'acteur, moment utile mais qui ne serait pas dévolu à l'économiste.

Répondre à cette objection est plus délicat qu'il n'y paraît car si, en principe, il ne fait pas de doute que l'on ne peut se saisir du concept de règle sans, *dans une optique individualiste*, produire une théorie de la production de règle par les individus, cette réponse logique ne suffit plus dès lors que l'individualisme méthodologique n'est plus considéré comme une « obligation ». Il est en effet parfaitement cohérent de défendre la position suivante : l'économiste dispose d'une boite à

outils analytiques, cette boite à outil s'applique dans un contexte socio-historique donné. Cette position fût sans doute celle de Keynes et est encore celle des keynésiens. Elle est aussi, on l'a vu, assez largement présente au cœur de la théorie de la régulation, et elle permet d'aller très loin dans la reconnaissance du rôle des règles. On peut ainsi souligner que la notion de « marché » est creuse et qu'il n'existe que des marchés particuliers, dépendant de règles spécifiques et menant à des résultats différents. On peut, une fois avoir précisé ce qu'est par exemple le « fordisme » ou le « capitalisme patrimonial », en dérouler les conséquences macroéconomiques. Cela n'empêche pas de laisser l'historien de l'économie nous faire le récit de ce changement de régulation. Mais ce *récit* n'est pas indispensable pour l'*analyse* scientifique, et est en tout cas une tâche clairement distincte. Dès lors pourquoi vouloir faire la théorie de la production des règles par les acteurs économiques ? Ne doit-on pas séparer le travail de l'historien, du sociologue, nous indiquant les caractéristiques sociohistoriques d'une situation et les ressorts ou le récit de son évolution, et celui de l'économiste qui, prenant acte de ces caractéristiques, déploie son habituel arsenal analytique fondé sur le comportement d'individus rationnels guidés par leur intérêt propre (ou leur intérêt de classe) ?

Ce qu'une telle posture suppose, c'est une parfaite indépendance (au moins pour le laps de temps que vise l'analyse) de la règle vis-à-vis de l'action économique. En effet, s'il apparaît que l'action rétroagit sur les règles et que l'acteur économique en prend conscience, alors il paraît tout à fait probable que ce dernier agira en prenant en compte cette potentialité permanente de modification des règles du jeu. On retrouve ici la vieille question wittgensteinienne au sujet des règles du langage : il n'y a pas, nous dit-il, de différence de nature entre l'eau de la rivière et le fond de cette rivière, mais un *continuum* d'une eau plus claire contenant un peu de terre jusqu'à une terre ne contenant pratiquement plus d'eau. Cette métaphore permet à Wittgenstein [1961] de souligner la diversité des règles qui constituent le langage, qui sont toutes, depuis les plus structurelles jusqu'aux simples mots, des conventions révisables, bénéficiant d'une plus ou moins grande stabilité (c'est également la position de W.O. Quine [1951] quant au statut des règles logiques). Cette métaphore s'applique également à la règle et à l'action économique. L'une et l'autre ne sont qu'artificiellement séparée, par deux concepts ; mais, dans le déroulement de l'action, ils se mêlent et se confondent. Agir, d'une certaine manière, c'est toujours produire ou modifier des règles, ce ne peut donc pas être « s'y conformer ».

Si l'on accepte cette idée d'un entremêlement inévitable de la règle et de l'action, ne doit-on pas alors s'interroger sur la différence entre un agent qui agirait dans les règles, et un acteur qui agirait à la fois dans et sur les règles ? Peut-on vraiment supposer, ou même admettre à titre de simplification, que l'acteur ne prend pas en compte lorsqu'il conçoit son plan d'action, que cette action modifiera à terme l'ensemble des règles dans lequel elle se situe ? Il ne nous semble pas acceptable, sur un plan épistémologique, de procéder systématiquement à une telle simplification, d'en faire un dogme de l'analyse. Pour être provocateur on

pourrait même dire qu'en faisant une telle simplification on passe sous silence la plupart des motifs qui guident l'action économique[5].

On imagine mal en effet un *homo œconomicus* qui omettrait de prendre en compte dans le choix de son action une telle possibilité d'améliorer sa situation. La théorie néoclassique lorsqu'elle se saisit du rôle et du besoin de règle (voir les travaux d'Arrow, Akerlof, Williamson) cherche à disjoindre absolument l'action (ou le calcul) des agents de la mise en place et de l'évolution des règles collectives [Postel, 2003]. Cette césure n'est que pure illusion. Elle représente une hypothèse simplificatrice désastreuse en ce qu'elle ne nous permet plus de comprendre comment les marchés, les entreprises, bref comment les institutions réelles de l'économie se régulent (sauf à supposer l'existence d'une macro-institution ou d'une société qui régulerait d'en haut, et dans ce cas analyse néoclassique, néo-institutionnaliste et marxiste se trouveraient enfin des points communs).

Une posture conséquente sur le plan microéconomique est donc de considérer que prendre en compte les règles c'est nécessairement modifier la représentation que l'on a de l'acteur. Qu'implique cette modification sur le plan épistémologique de l'objet de l'économiste ?

Une modification de la représentation de l'acteur entraîne une modification de l'objet de l'économie

Dans son essence, la théorie pure de l'économie (plus exactement : de l'économicité) se veut une théorie complète de la socialisation, de l'individu et de la société (constructivisme radical qui, sur la base de contraintes et de préférences naturalisées, réduit tout au statut de résultat de choix et d'arrangements). Suivant la distinction désormais classique de Karl Polanyi [1986], cette conception « formelle » s'oppose à une conception « substantialiste » de l'économie (qui définit l'économie à partir du domaine économique, celui des échanges et de la production, plutôt qu'à partir du comportement économique).

Or, si les sciences économiques s'intéressent aux actions qui ont la caractéristique exclusive de permettre à l'agent d'obtenir le plus par le moins, cette « science de la rationalité » peut étendre son emprise explicative bien au-delà des relations économiques *stricto sensu*, mais pas aux actes économiques qui ne seraient pas seulement redevables de ce type de calcul. L'approche analytique,

5. Lorsque le consommateur choisi des produits « bio », labellisés « commerce équitable » ou « produit français » ; lorsque le travailleur (l'agent) réalise systématiquement des performances en dessous du standard imposé par le bureau des méthodes, accueille froidement les clients malpolis, décide de remplir tel ou tel formulaire administratif ou commercial pour le client « illettré », refuse de vendre un prêt-relais supplémentaire à un client surendetté (ou l'inverse), commet sciemment des erreurs ; lorsque le patron (le principal devrait-on dire pour être compris ?) met en place une prime d'intéressement, multiplie les interfaces avec les clients, organise des séminaires de formation, modifie les règles d'écriture des bilans, met en avant tel ou tel salarié en fonction de ces chiffres de vente, licencie tel ou tel salarié en raison d'égarement dans sa vie privé, de sa culture ou de ses attaches politiques.

fondée sur les préceptes de Lionel Robbins [1935], ne rend pas compte de *tous* les actes économiques, et ne rend pas compte *que* des actes économiques (comme les travaux de Becker). L'approche « substantiviste », théorisée par exemple par Karl Polanyi, se limite en revanche aux relations se déroulant dans le champ économique, mais ne s'interdit pas de traiter des aspects non instrumentaux de l'action économique.

C'est un parti pris disciplinaire et c'est selon nous celui que doit suivre une théorie de l'acteur propre à l'hétérodoxie économique. Pour cette raison, elle n'a pas à inventer *ex nihilo* une théorie complète de l'acteur mais simplement à chercher quelle théorie de l'acteur en sciences sociales est capable de pouvoir au mieux articuler les dimensions économiques et les autres dimensions de l'agir humain. La recherche de cette théorie n'est donc pas un débat entre économistes, mais constitue d'emblée un (le ?) problème transdisciplinaire dans les sciences sociales. Que peut dire de spécifique l'économiste ?

L'économiste éprouve les limites d'une posture instrumentale même procédurale

Le travail critique d'Arrow constitue à lui seul une inépuisable mine où puiser des exemples de cette inadaptation que l'on peut résumer en trois dimensions : incapacité « éthique » à s'accorder avec les autres, incapacité « ontologique » à agir dans un environnement rendu incertain par cet impératif de coordination, incapacité « cognitive » à utiliser au mieux les informations dont il dispose.

L'agent économique standard, inadapté donc, s'est progressivement vu remplacé par un autre agent économique, moins bien doté, peut-être, en capacité calculatoire, mais plus à même d'agir dans un univers contingent. Un individu capable de percevoir les ressources de la situation, d'activer les routines, de repérer les points focaux pour se coordonner rapidement avec les autres, un individu cognitivement plus adapté aux problèmes économiques, et plus réaliste du point de vue psychique (selon les expériences menées par exemple par Kahneman, Slovic et Tverski [1982]). C'est l'agent dit « à rationalité procédurale », inventé par Herbert Simon [1972] et repris par Williamson [1985] (sous une forme singulièrement… limitée), et par l'EC. C'est aussi, pensons-nous l'agent keynésien par excellence : il est pragmatique et agit au mieux malgré l'incertitude [Postel, 2003].

La démarche de Simon est cependant purement cognitiviste. Simon ne critique pas la dimension exclusivement *instrumentale* de l'agent économique standard, mais simplement la représentation de sa prise de décision sous un angle exclusivement calculatoire. De fait, l'agent/acteur de Simon perçoit les règles, les utilise, peut les améliorer, mais fondamentalement ne se prononce pas, et n'a pas à se prononcer, sur leur bien fondé. La règle est une ressource, pas un produit de l'action des individus à rationalité procédurale (sauf pour quelques ajustements techniques). Cette relation unilatérale de l'acteur n'est pas satisfaisante.

Lorsque les agents poussent les règles, agissent sur les règles, ils le font avec une visée collective incluant une dimension éthique. Là encore les études empiriques de Bénédicte Reynaud [2002] le démontrent clairement : les agents ont une vision de ce qui justifie leur action, de ce qui la fonde, la rend acceptable. Ils mobilisent un sens du juste, précisément lorsqu'ils réagissent par rapport à une règle ou lorsqu'ils tentent d'en faire émerger une nouvelle. Cet aspect de l'action sur les règles constitue l'aspect « éthique » souligné plus haut : en se coordonnant les agents définissent les termes de leur vie ensemble, et cette définition ne peut pas être seulement dictée par le souci de l'efficacité (même si l'efficacité individuelle et collective en fait partie).

Ainsi, c'est la troisième étape de notre raisonnement : reconnaître que les acteurs économiques agissent dans et sur les règles implique également d'élargir la représentation de l'action au-delà de sa dimension « instrumentale ». Le travail de l'économiste prend alors une nouvelle dimension. À côté du travail d'ingénierie (connaissance d'un système donné et capacité de prévoir ses évolutions), apparaît une tâche s'approchant sans doute davantage de la philosophie que des sciences positives et dont l'objet est précisément la compréhension la dynamique de ces règles économiques. En quoi peut consister ce travail ?

Les sciences sociales et l'économie doivent s'appuyer sur une phénoménologie et une herméneutique générales de l'agir humain

Il s'agit de parvenir à articuler deux dimensions : l'analyse holistico-structurale (l'acteur est toujours déjà socialisé et, avant même d'être, quand il le peut, un sujet constituant, est d'abord un sujet constitué, institué par les institutions de la société, institutions qui peuvent être source d'inégalité, de conflit, etc.) et l'approche herméneutique (prendre au sérieux les formes éthico-politique de subjectivation de l'acteur).

Trouver une articulation veut dire ne pas se contenter de superposer ces deux niveaux. Le problème est de sortir d'une conception spatialisée de l'acteur comme entité d'abord autonome placée après coup dans un champ de détermination socio-historique, et d'en sortir sans intégrer les contraintes extérieures à l'intérieur de l'acteur (ce qui, comme le fait Bourdieu avec le concept d'*habitus*, est une façon de maintenir le dualisme ici critiqué). Nous pensons que la solution est à chercher du côté d'une philosophie de la subjectivité qui ne soit ni matérialiste ni idéaliste mais phénoménologique.

Cette approche est clairement exprimée par Paul Ricœur, lequel souligne (en échos à Hannah Arendt [1961]) la dimension toujours déjà constitutive de tout agir : « On a trop souvent examiné l'intérieur des intentions, des motifs, en oubliant qu'agir signifie avant tout opérer un changement dans le monde. Dès lors, comment un projet peut-il changer le monde ? Quelle doit être, d'une part, la nature du monde pour que l'homme puisse y introduire des changements ? De quelle nature l'action doit-elle être d'autre part pour être lue en terme de change-

ment dans le monde ? » [Ricœur, 1986, p. 172]. Ricœur répond en partie quelques lignes plus loin aux questions ainsi posées en soulignant la proximité du texte à l'action : « La notion de texte est un bon paradigme pour l'action humaine […] En se détachant de son agent, l'action acquiert une autonomie semblable à l'autonomie sémantique d'un texte, dont la signification s'arrache aux conditions initiales de sa production. […] L'action comme un texte est une œuvre ouverte, adressée à une suite indéfinie de "lecteurs" possibles » [Ricœur, 1986, p. 175]. Il conclut plus loin : « Cette autonomisation constitue la dimension sociale de l'action humaine. L'action humaine devient action sociale lorsqu'elle s'inscrit dans les archives de l'histoire. C'est grâce à cette sédimentation que les actions humaines deviennent des "institutions" » [Ricœur, 1986, p. 195].

Cette référence aux thèses herméneutiques de Paul Ricoeur souligne le caractère ambivalent de l'action et de la règle, l'action, d'une certaine manière est la règle. La règle n'est que la trace de l'action, et en interprétant les règles, les acteurs économiques s'inscrivent dans une visée collective qu'ils considèrent comme juste.

Situer l'approche herméneutique dans un espace structuré par des conflits et des inégalités de pouvoir

L'approche de Ricœur est un cadre général dans lequel il convient de préciser les particularités de l'activité économique. L'activité économique se déroule, plus que d'autre, sous contrainte d'efficacité et se déroule, plus que d'autres, à l'intérieur de relations de pouvoir. Ces deux aspects sont liés, l'impératif d'efficacité étant en règle générale convoqué pour justifier la relation de pouvoir (comme chez Williamson). Cette spécificité de l'action économique permet de saisir pourquoi il est bien difficile d'identifier ce qui dans l'action économique peut-être producteur de règles. Deux auteurs peuvent nous y aider. Nous ne pouvons cependant ici que suggérer des pistes permettant de mobiliser leur théorie dans cette perspective.

Le premier est fréquemment convoqué par les conventionnalistes et en particulier par Olivier Favereau [2003] : il s'agit de Jean-Daniel Reynaud. L'approche que Reynaud propose des règles en terme de régulation conjointe est une excellente solution pour intégrer l'activité interprétative dans des relations de pouvoir. Reynaud souligne en effet que « créer des règles de relation c'est donner un sens à l'espace social » [Reynaud, 1997, p. 280], et que ce sens est le produit de deux régulations. D'une part, une régulation de contrôle qui tente d'imposer des règles, et de les faire respecter. C'est là le rôle de la direction des organisations. D'autre part, une régulation autonome, qui est le fruit de l'activité des agents de l'organisation concernés par ces règles, qui consiste en une intervention des règles dans une optique qui leur semble juste. Le sens du juste de la direction et celui des employés sont rarement tout à fait le même et le résultat de cette confrontation est que les règles effectivement existantes, c'est-à-dire les règles appliquées et modi-

fiées par les acteurs, sont le produit de l'activité conjointe de la direction et des salariés. On dispose là un cadre pour adopter une posture phénoménologie (point de vue des acteurs qui vivent la situation) et herméneutique (point de vue du sens que les acteurs fabriquent à mesure même qu'ils agissent), sans pour autant exclure les relations de pouvoir (point de vue des asymétries des niveaux d'action), adapté à une réflexion sur les règles économiques.

Le second est Habermas. Contentons-nous de quelques mots pour indiquer comment tout rapport social, même s'il peut être légitime d'en parler à un niveau macro et de le présenter de manière structurale (en quoi la « boîte à outils régulationnistes » est nécessaire, mais pas suffisante), ne peut véritablement acquérir de sens que s'il est saisi dans la singularité vécue d'un agencement concret d'actions humaines (ce que l'approche conventionnaliste suggère, sans l'assumer jusqu'au bout). Pour ce faire, la théorie de l'agir communicationnel d'Habermas est précieuse car elle propose une conception *non exclusivement* mécanique des rapports humains capables d'intégrer le conflit social comme une forme d'intersubjectivité (et non pas - ce qui est simple, mais n'explique rien d'humain-, comme une négation de l'intersubjectivité, explication commode que l'on trouve dans toute théorie sociale déterministe, par exemple de type structuralo-fonctionnaliste). Elle repose, en effet, sur la distinction entre le niveau de la rationalité « instrumentale », qui exclut le langage, le niveau de la rationalité « stratégique », qui repose sur une instrumentalisation d'autrui à travers le langage, et le niveau de la rationalité « communicationnelle » qui correspond à un véritable échange avec autrui[6]. Le niveau de la rationalité instrumentale est en dehors du langage, il correspond donc bien à l'agent néoclassique mais ne convient plus à l'acteur conventionnaliste. Reste deux niveaux de rationalité « interactive ». Ce qui les distingue est moins lié aux acteurs, qu'à la situation qui les réunit. En effet, lorsque la situation d'interaction se situe sous impératif « d'efficacité », comme dans l'entreprise, elle modifie les rapports entre acteurs. Chacun cherche à obtenir des autres un comportement conforme à l'exigence d'efficacité. En ce sens leur rapport est *stratégique*, que ce soit dans une optique individuelle ou collective. Mais, cet impératif d'efficacité s'entrechoc avec les représentations et les valeurs des acteurs lesquelles, prises ensemble, constituent une conception du monde ou, pour reprendre l'expression d'Habermas, un « monde vécu ». L'efficacité fait partie de ce monde vécu, mais elle doit y composer avec d'autres conceptions du bien[7]. En croisant les analyses de Coutrot et celle de Boltanski-Chiapello sous une perspective habermassienne, on pourrait ainsi analyser l'entreprise capitaliste, et le rapport salarial, comme étant précisément l'endroit où se joue le partage entre ces différentes valeurs, ou, plus précisément, le lieu d'une tentative toujours présente d'une imposition du critère d'efficacité à tous les autres.

---

6. On suit en particulier la présentation de Jean-Marc Ferry [1987, chap. 7, p. 331].
7. Il y en aurait sept selon Boltanski et Chiapello [1999].

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGLIETTA M. et BRENDER A. (1984), *Métamorphoses de la condition salariale*, Calmann-Lévy, Paris.

ALTHUSSER L. (1967), *Lire le Capital*, Maspero, Paris.

ARENDT H. (1961), *The Human Condition,* traduction française *: La Condition de l'homme moderne,* Calmann-Lévy, Paris, réédité chez Presses Pocket, coll. « Agora », Paris, 1988.

ARROW K. J. (1963), « Uncertainty and the welfare economics of medical care », *American Economic Review*, 53, p. 941-973, republié dans *The Collected Papers*, vol. 6, The Belknap Press of Harvard University Press, Harvard, 1985, p. 15-50.

— (1973), « Information and economic behavior », Federation of Swedish Industries, publié dans *The Collected Papers*, vol. 4, p. 136-152.

— (1985), « The economic of the agency », *in* PRATT J. et ZECKHAUSER R. (dir.), *Principal and Agent : The Structure of the Business*, Harvard Business School Press, p. 37-54.

AUBENQUE P. (1984), *Le Problème de l'être chez Aristote*, PUF, Paris.

BALIBAR E. (1997), « Le structuralisme : méthode ou subversion des sciences sociales », *in* ANDRÉANI T. (dir.), *Structure, système, champ et théorie du sujet*, L'Harmattan, Paris, p. 223-235.

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BERTHOUD A. (1992), « Remarques sur l'histoire de la pensée économique », *CLES,* 20, 2e semestre, p. 129-138.

— (2000), « Le pragmatisme philosophique dans la théorie générale de Keynes », *L'Entrepreneur chez Keynes, CLES*, L'Harmattan, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOURDIEU P. (1994), *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Seuil, Paris.

— (1980), *Le Sens pratique*, Minuit, Paris.

BOYER R. (1986), *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, Paris.

— (1995), « Aux origines de la théorie de la régulation », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris.

— (2003), « L'anthropologie de Pierre Bourdieu », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 150, décembre, p. 65-78.

BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) (1995), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris.

BOYER R. et ORLÉAN A. (1991), « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme », *Revue économique*, 42 (2), p. 233-272.

— (1994), « Persistance et changement des conventions », *in* ORLÉAN A. (dir), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 219-248.

— (1997), « Comment émerge la coopération ? Quelques enseignements des jeux évolutionnistes », *in* DUPUY J.-P. et REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité,* t. 2, La Découverte, Paris, p. 19-45.

CASTEL R. (1995), *Les Métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.

CASTORIADIS C. (1975), *L'Institution imaginaire de la société*, Seuil, Paris.

CHASERANT C. (2000), *Rationalité et gestion de l'incomplétude dans les relations contractuelles*, thèse pour le doctorat en science économique, université de Paris-X-Nanterre, 568 p.

CHATEL E., RIVAUD-DANSET D. et SALAIS R. (dir.) (1998), *Institutions et conventions*, *Raison pratique,* n° 9, Éd. de L'EHESS, Paris.

COUTROT T. (1998), *L'Entreprise néolibérale : nouvelle utopie capitaliste ?,* La Découverte, Paris.

DELEUZE G. (1973), « À quoi reconnaît-on le structuralisme ? », *in* CHÂTELET F. *et al.*, *Histoire de la philosophie*, vol. VIII, Hachette, Paris.

EYMARD-DUVERNAY F. (1986), « La qualification des produits », *in* SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.), *Le Travail : marché, règles, conventions*, INSEE-Economica, Paris, p. 239-248.

EYMARD-DUVERNAY F. et MARCHAL E. (1996), *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Métailié, Paris.

FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 2, mars, p. 273-328.

— (1993), « Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation », *Lettre de la régulation,* 7, mai, p. 1-3.

— (1995), « Apprentissage collectif et coordination par les règles : application à la théorie des salaires », *in* LAZARISTE N. et MONNIER J.-M., *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, Paris, p. 23-38.

— (1997), « L'économie normative de la rationalité limitée », *in* BROCHIER H. (dir.), *L'Économie normative*, Economica, Paris, p. 109-124.

— (1998), « Note sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire la théorie des conventions », *in* PETIT P. (dir.), *Économie de l'information*, La Découverte, Paris, p. 195-252.

— (2001), « Rationalité », *in* GREFFE X. (dir.), *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris.

— (2003), « La théorie de la régulation sociale est-elle au centre de l'économie des conventions ? », chap. 24, *in* DE TERSSAC G. (dir.), *La Théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud : débats et prolongements*, La Découverte, Paris.

FAVEREAU O. et LAZEGA E. (2002), « Introduction », *in* FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.), *Conventions and Structures in Economic Organisation*, Edward Elgar, Chelthenham.

FAVEREAU O., BIENCOURT O. et EYMARD-DUVERNAY F. (2002), « Where do markets come from ? From (quality) conventions ! », chap. 8, *in* FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar, Cheltenham, p. 213-52.

FAVEREAU O. et BESSY C. (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 44.

FERRY J.-M. (1987), *Habermas. L'éthique de la communication*, PUF, Paris.

HABERMAS J. (1987), *Théorie de l'agir communicationnel*, trad. de J.-M. Ferry, Fayard, Paris.

GAYOT G. (2005), « Les gestes, les mots et la philosophie de la manufacture de draps au XVIII^e siècle », *CLES*, 45, « Action et domination dans les relations de travail », octobre, p. 175-190.

HOBBES T. (1651), *Léviathan*, Dalloz, Paris, 2000.

HUME D. (1740), *Traité de la nature humaine*, tome III : *La morale*, GF, Flammarion, Paris, 1993.

KAHNEMAN D., SLOVIC P. et TVERSKY A. (1982), *Judgement under Uncertainty : Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, New York.

LIPIETZ A. (1995) « De la régulation aux conventions », *in* « Théorie de la régulation, théorie des conventions », *Actuel Marx*, n° 17, premier semestre 1995, p. 42-43.

LEWIS D. K. (1969), *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

ORLÉAN A. (1986), « Le rôle des conventions dans la logique monétaire », *in* SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.), *Le Travail : marchés, règles, conventions*, Economica, Paris, p. 217-238.

— (1988), « L'autoréférence dans la théorie keynésienne de la spéculation », *Cahiers d'économie politique*, 14-15, p. 229-242.

— (1989), « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue économique*, mars, p. 241-270.

— (1997), « Jeux évolutionnistes et normes sociales », *Économie appliquée*, tome L, 3, p. 177-198.

POLANYI K. (1944), *The Great Transformation* ; traduction française Malamoud C., *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris, 1983.

— (1986), « La fallace de l'économie », *Le Bulletin du MAUSS*, n° 18.

POLANYI K., ARENSBERG C. et PEARSON H. (1965), *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*, traduction française Rivière C. et A., *Les Systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, Paris, 1975.

POSTEL N. et SOBEL R. (2001), « L'impensé de l'hétérodoxie économique française », *Les Temps modernes*, n° 615/616, septembre-octobre-novembre, p. 321-346.

POSTEL N. (2003), *Les Règles dans la pensée économique contemporaine*, CNRS Éditions, Paris.

QUINE W. (1951), « Two dogmas of empiricism », *Philosophical Review,* vol. 60, traduction française : « Les deux dogmes de l'empirisme », *in* JACOB P. (dir.), *De Vienne à Cambridge*, Gallimard, Paris, 1980.

REVUE ÉCONOMIQUE (1989), « L'économie des conventions », 2, mars.

REYNAUD B. (2002), *The Practical Knowledge of Operating Rules*, Macmillan, Londres.

REYNAUD J.-D. (1997), *Les Règles du jeu, L'action collective et la régulation sociale*, Armand Colin, Paris.

RICŒUR P. (1986), « Expliquer et comprendre. Sur quelques connexions remarquables entre la théorie du texte, la théorie de l'action et la théorie de l'histoire », *Du texte à l'action. Essais d'herméneutique II*, Seuil-Esprit, Paris.

ROBBINS L. (1935), *Essai sur la nature et significations de la science économique*, Librairie de Médicis, Paris (1947).

SALAIS R. (1992), « Flexibilité et conventions du travail », *Problèmes économiques*, 2277, mai.

SALAIS R. et STORPER M. (1994), *Les Mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Éd. de l'EHESS, Paris.

SERVAIS O. (2000), « Les modèles d'action dans la théorie de la régulation. *Habitus*, rationalité, routine », *Économies et sociétés*, série « Théorie de la régulation », n° 11, 1, p. 145-182.

SIMON H.A. (1947), *Administrative Behavior*, Macmillan, NewYork.

— (1969), *The Science of Artificial*, MIT Press, Cambridge ; traduction française Lemoigne J.-L., *Sciences des systèmes, science de l'artificiel*, EPI, Paris, 1974.

— (1972), « Theories of bounded rationality », *in* MCGUIRE C. B. et RADNER R. (dir.), *Decision and Organisation*, North Holand Publisching Company, Amsterdam.

— (1997), *An Empirically Based Microeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge.

SONNENSCHEIN H. (1973), « Do Walrass identity and continuity characterise the class of community excess deman fonction ? », *Journal of Economic Theory*, 6 (4), août, p. 345-354.
THÉRET B. (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique, esquisse d'une théorie régulationniste de l'État*, PUF, Paris.
WILLIAMSON O. (1985), *The Economic Institution of Capitalism*, The Free Press, New York.
WITTGENSTEIN L. (1933-1945), *Philosophische Untersuchungen*, traduction française Klossowski P., *Investigations philosophiques*, Gallimard, Paris, 1961.
— (1996), « The economics of convention », *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2), p. 105-122.

9

Action et interprétation, bases d'un rapprochement entre hétérodoxies ?

Pascal Ughetto

Question cruciale des sciences sociales, la place à attribuer aux individus et au rapport entre l'individuel et le collectif préoccupe particulièrement les analyses hétérodoxes. Celles-ci refusent de considérer la question réglée par l'individualisme méthodologique de la théorie néoclassique. Cette question s'est cependant complexifiée. Si, à son apparition dans les années 1970, la théorie de la régulation pouvait déclarer les limites de l'individualisme néoclassique et d'une approche holiste, elle s'est ensuite trouvée face à l'énigme du passage des initiatives individuelles aux régularités macroéconomiques. Décisif pour l'avancée de son programme de recherche, ce problème l'a conduite à une bienveillance pour les approches qui affirmaient leur hétérodoxie et cependant leur intérêt pour l'individualisme méthodologique, telle l'économie des conventions (EC) ou, à certains égards, la théorie évolutionniste.

Ces réflexions ont été parties prenantes d'autres tentatives en sciences sociales pour dépasser l'opposition entre individualisme méthodologique et holisme au moyen d'une articulation plus fine des dimensions individuelle et collective. L'une est l'approche de l'individu en termes de cognition [Conein et Jacopin, 1994], sur la base de l'idée que la cognition s'exerce en prenant appui sur des représentations et dans le cadre d'une action « située » au sein d'un environnement concret fait d'objets [Hutchins, 1995]. Une autre est l'inscription de l'individu dans du social à travers l'analyse de ses réseaux sociaux [Granovetter, 1985]. Plus généralement, ont tendance à progresser les approches révélant une imbrication de l'individuel et du collectif et non pas les faisant procéder l'un de l'autre.

Comment, pour s'en tenir à elles, l'EC et la théorie de la régulation se situent-elles dans ce contexte ? Quel est l'effet pour leur coopération ? Si un rapprochement entre les deux théories manquait de fondement dans les premiers stades du développement de ces théories, il bénéficie désormais d'un cadre nettement plus

favorable, sous certaines conditions d'évolution de la théorie de la régulation en particulier.

RÉGULATION ET CONVENTIONS : L'ILLUSOIRE « HOL-INDIVIDUALISME »

À l'origine des théories de la régulation et des conventions se trouve un choix méthodologique respectif en faveur du holisme et de l'individualisme. Ce choix ne les a pas empêchées de s'interroger sur leur capacité à réussir le passage entre les niveaux micro- et macroéconomiques. La question a été particulièrement vive au sein de la théorie de la régulation, dont la « macroéconomie institutionnaliste » a semblé nécessiter de préciser comment elle s'articulait au microéconomique : la théorie était fondée sur l'idée que les institutions d'un mode de régulation et d'un régime d'accumulation « canalisaient » les comportements individuels et reproduisaient ainsi des régularités au niveau d'ensemble, mais il lui fallait expliquer quels mécanismes intervenaient lors d'une crise des formes institutionnelles. La « canalisation » ne parvenant alors plus à normer efficacement les comportements individuels, comment pouvait-on rendre compte de la manière dont des institutions et des régularités macroéconomiques allaient se recréer ? La théorie avait beau être dépeinte comme se démarquant du structuralisme par une certaine liberté donnée aux acteurs [Lipietz, 1989], elle était contrainte de clarifier sa représentation de l'acteur et du microéconomique.

L'EC se trouvait éventuellement face au problème inverse, mais dont l'urgence était diversement considérée par les auteurs du courant : à certains égards, il n'était pas complètement dépourvu de sens de s'interroger sur la robustesse de la représentation du niveau macroéconomique au sein de cette théorie. À la limite, ne se contentait-elle pas de juxtaposer des réalités micro- ou mésoéconomiques, par exemple des mondes de production ?

D'où, surtout à l'initiative de la théorie de la régulation, une réflexion quant aux insuffisances respectives des deux approches et aux possibles complémentarités. En dépit d'efforts nourris au milieu des années 1990 [Boyer et Saillard, 1995], des obstacles se logeaient néanmoins dans des différences radicales de problématiques [Ughetto, 1999 ; 2000a, b]. En particulier, les institutions ne renvoyaient pas aux mêmes conditions de formation. Dans une perspective en termes de régulation, celles-ci sont le produit de groupes sociaux, voire de classes sociales. Ce sont des compromis qui, directement au niveau macro-social, offrent une résolution historiquement située du conflit qui oppose ces groupes en raison de leurs positions respectives dans la structure. Au contraire, dans une optique en termes de conventions, la dimension institutionnelle procède des difficultés microéconomiques de coordination. En outre, l'approche conventionnaliste de l'entreprise — en termes de modèles d'entreprises ou de mondes de production — révèle à quel point cette théorie s'est voulue une véritable alternative aux conceptions portées par la théorie de la régulation : il s'agit de contester l'idée d'une

norme unique ou centrale (tel le rapport salarial fordiste) porteuse d'effets organisateurs ou structurants pour l'économie dans son ensemble, et de lui opposer la pluralité des formes d'organisation.

Bref, l'EC s'est trop construite comme une alternative à la théorie de la régulation pour fonder par simple raccord un « hol-individualisme », une division du travail entre les deux attribuant à l'EC le passage du micro- au macroéconomique et, à la théorie de la régulation, ce macroéconomique.

Du reste, au cours des dernières années, les deux théories sont passées à d'autres priorités, notamment rendre compte des transformations du capitalisme contemporain sur la base du recul d'une vingtaine d'années de mutations structurelles et institutionnelles. La financiarisation du fonctionnement des économies a été particulièrement étudiée. Du côté de la théorie de la régulation, tout spécialement, ce déplacement des centres de préoccupation a eu tendance à affaiblir l'intérêt pour la théorie du passage du micro- au macroéconomique. D'une part, la perspective porte désormais tout autant sur le passage d'une forme institutionnelle dominante (le rapport salarial) à une autre (la monnaie) que sur la transformation de l'une d'elles. D'autre part, la problématique du capitalisme patrimonial ou financiarisé a réactivé l'approche en termes de rapports sociaux antagonistes (capital financier contre autres formes de capitaux, contradictions avec le salariat…), faisant renouer la théorie de la régulation avec une perspective plus exclusivement holiste.

Paradoxe, cependant, c'est à ce moment précis que se font jour des avancées paradigmatiques offrant des perspectives plus favorables pour une reprise du thème de l'individuel et du collectif et des discussions avec l'EC. Ces avancées apparaissent surtout chez cette dernière.

L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS EN ÉVOLUTION

Évolution aux conséquences non négligeables, l'EC tend à se dégager du concept de rationalité limitée et à redéployer son dispositif conceptuel vers des notions comme celle d'interprétation. La notion de rationalité limitée avait effectivement ses faiblesses. D'une part, Simon faisait avec elle une critique du modèle néoclassique sur la base d'un argument de réalisme difficilement recevable pour celui-ci (ses tenants n'ignorant pas qu'il ne décrit pas la réalité mais le jugeant cependant dépourvu d'alternative aussi puissante pour rendre compte des grands problèmes économiques). Mais, surtout, la contribution positive de Simon a plutôt eu tendance à le tirer vers une perspective microéconomique confinant à une sortie de l'économie au profit de la pure gestion. Ce sont des approches résolument hétérodoxes (telles la théorie évolutionniste ou l'EC) qui ont subordonné l'idée de rationalité limitée à un projet plus global de construction de modélisations alternatives. Mais, cela fait, l'heuristique de la notion atteignait vite ses limites, une fois explorés les apports de la notion d'apprentissage.

Le pas significatif que semble vouloir franchir l'EC — tirant profit des travaux en termes de cognition, d'action située, etc. — tient précisément à l'abandon de ce vocabulaire de la rationalité limitée au profit de celui de l'action et de l'interprétation. Les auteurs se référant à la perspective conventionnaliste laissent entendre que celle-ci est désormais susceptible de suivre deux cours assez distincts [Batifoulier, 2001] : soit l'exploitation du sens de la notion de convention dans la théorie des jeux et donc une conception des conventions comme émanant des enjeux stratégiques de la coordination ; soit le développement d'une idée que l'on trouvait formulée depuis longtemps par O. Favereau [1995] ou B. Reynaud [1992], celle de l'interprétation dans l'application des règles et donc de la coordination comme requérant des acteurs une capacité de se comprendre. Dans ce cadre, la conception des conventions est interprétative, au sens où les règles ne s'exercent pas sans être préalablement interprétées. On trouvera notamment l'application de ce point de vue lorsque l'on s'intéressera aux personnes dans le cours de leur action et à leur recours aux règles [Salais, 1998]. L'action apparaît comme un cadre où, parce qu'il n'y a pas d'autre solution que de faire, de décider d'un acte, un acte qui engage, l'acteur doit fonder cet acte tant pour lui-même que ceux avec qui il se coordonne. Il doit engager une construction du sens de cet acte (pourquoi il le fait, comment il s'y prend…).

Pourquoi l'acteur décide-t-il de suivre la règle ? Quel sens a-t-elle pour lui, vis-à-vis des actes qu'il a à accomplir ? Comment la justifie-t-il pour lui et pour les autres ? Cette problématique sous-tendait nombre de réflexions conventionnalistes [Boltanski et Thévenot, 1991], mais l'explicitation des perspectives de l'action et de l'interprétation, en clarifiant cette problématique, crée les conditions pour un déplacement des questions posées au sein de la théorie.

Vis-à-vis de l'individualisme méthodologique dont se revendiquait l'EC à ses origines, l'effet n'est pas neutre. L'approche interprétative des règles éloigne la théorie de la perspective en termes de rationalité, même limitée, et donc d'une raison auto-constituée. Cette dernière n'était pas radicalement remise en cause lorsque était « simplement » affirmé que la coordination nécessitait des règles échappant à la dimension contractuelle et ayant donc une dimension collective. Le collectif et l'individuel demeuraient des réalités relativement « étanches » l'une à l'égard de l'autre : à la limite, l'individu pouvait rester indifférent à l'égard des règles et ne les considérer que de façon utilitariste pour la coordination.

L'interprétation des règles ouvre sur un univers individuel dépassant l'idée de rationalité (même si Boudon [2003] montre que beaucoup peut être dit en conservant ce terme). Le rapport aux règles devient une question à part entière, avec des réponses qui ont de fortes chances de s'écarter des simples facteurs d'intérêt ou d'avantage fonctionnel de la règle. L'utilité tirée d'une règle ne va pas sans une interprétation par les personnes de ce qui les amène à se coordonner, du sens qu'elles attribuent à la coopération. À travers ce processus d'interprétation, les « bonnes raisons » que les personnes peuvent avoir de suivre des règles ont des chances d'exprimer autre chose qu'un rapport « froid » aux enjeux de la coordi-

nation avec autrui : l'interprétation est liée à la manière dont cette coordination les engage, jusqu'à quel point et sous quelle forme elles sont disposées à s'y engager.

THÉORIE DE LA RÉGULATION : PAS DE PENDANT IMMÉDIAT, À MOINS QUE…

A priori, la théorie de la régulation reste étrangère à ce type de réflexion, de par ses origines holistes et ses évolutions dominantes. Plus exactement, la piste interprétative y est traitée à partir de visées analytiques plus directement macroéconomiques. Dans ce cadre, d'une part, l'objet considéré prend plutôt la forme de la représentation des phénomènes économiques telle que peut la porter un groupe social et s'exerçant à large échelle (les idées libérales orientant les politiques économiques, les croyances sur l'économie de la connaissance, etc.). On est alors, à la limite, dans une sphère des idées, des « croyances », des opinions, celle des « théories » de l'économie, susceptibles de fonder les discours appelant à circonscrire ou, au contraire, à exiger l'intervention de l'État au profit de tel groupe social. Au point où l'on peut en faire une option d'analyse du changement institutionnel, le changement tiré par les idées, mais aussitôt renvoyée à ses limites : « … c'est le phénomène de l'opinion et de la succession des modes qui serait à l'origine du changement, sans que l'on dispose réellement d'une théorie des raisons des changements observés pas plus que des critères qui assurent la cohérence et la puissance transformatrice d'une représentation » [Boyer, 2003-2004, p. 175]. D'autre part, cette perspective est pensée dans sa capacité à éclairer le jeu des régularités macroéconomiques, ses modalités, ses orientations, à travers notamment la formation de nouvelles cohérences des formes institutionnelles, immédiat horizon de l'analyse [*ibid*., p. 192].

Au-delà d'apparentes proximités, la piste explorée diffère donc de celle privilégiée par l'EC. Dans cette dernière, elle s'ancre à un niveau résolument plus microéconomique, celui de l'action ordinaire d'acteurs individuels. Ceux-ci sont pris dans le quotidien de l'activité de résolution de problèmes, de prises de décisions, de tâches à accomplir. L'interprétation procède de l'action, au sens où l'activation, par les sujets, des représentations, des formes d'interprétation, procède de l'obligation d'agir[1].

Toutefois, en entrant plus dans le détail des divers travaux du courant régulationniste, il apparaît que certains développements explorent des voies convergentes avec l'hypothèse interprétative conventionnaliste, quoique sans influence profonde sur les voies de recherche dominantes. Parmi eux se trouvent des travaux qui poursuivent la réflexion sur les moyens de fonder théoriquement la question de l'articulation de l'individuel et du collectif [Chanteau, 2003-2004]. Ils s'interrogent sur la façon dont une théorie holiste peut se figurer les individus et leur attribuer un rôle dans les dynamiques collectives, et envisagent le rôle clef des

1. Exactement selon la position de Keynes dans son article de 1937.

représentations : celles-ci font le lien entre l'individuel et le collectif dans la mesure où ce sont les individus qui « portent » les représentations mais où ces dernières « dépassent » les individus.

Ces travaux exploitent les développements récents sur ce thème, en termes socio-cognitifs. Ces développements, les mêmes qui inspirent également l'EC, diffèrent de la conception holiste classique des représentations, celle qui veut que les individus « intériorisent » les représentations et, par cela même, se trouvent à agir sous le gouvernement de fait du collectif. Les approches par la cognition ont évolué au point de fonder théoriquement la mobilisation des représentations dans l'activité cognitive des personnes : elles contribuent à l'idée que les processus mentaux d'appréhension du réel, en vue de l'action, ne posent pas tant des problèmes de calcul (comme dans les analyses destinées à résoudre les problèmes de l'intelligence artificielle et donc les approches à la Simon) que de construction du réel par l'individu. En ce sens, les approches par la cognition ouvrent de plus en plus sur une représentation de l'individu qui n'exclut plus une forme de perméabilité au social [Weil-Barais, 1993].

À partir de cette source d'inspiration commune à l'EC et à certains travaux régulationnistes, on débouche sur une zone de recouvrement possible. S'ouvre là une piste de travail qui interroge le programme dominant de la théorie de la régulation.

DE L'ENRICHISSEMENT DE L'INDIVIDUALISME MÉTHODOLOGIQUE À L'ASSOUPLISSEMENT DU HOLISME ?

On rejoint effectivement la nécessaire adaptation du holisme de la théorie de la régulation. La conception socio-cognitiviste des représentations, de l'interprétation et de l'action atténue assez sensiblement ce qui séparait une approche holiste d'une approche individualiste. Jusqu'alors, parler de représentations sociales, c'était suggérer des individus véritablement pénétrés par le collectif, consécutivement à un processus de socialisation par lequel s'intériorisaient les normes sociales. Désormais, une approche par l'individu parvient à traiter de la mobilisation de représentations sociales sans supposer un tel transvasement des sources de l'action, des individus vers le collectif, sans se donner des individus « agis » par le collectif.

La formule, cependant, n'entre en contradiction qu'avec un holisme qui, pourrait-on dire, substantialise la réalité plus puissante des groupes par rapport à celle des individus[2] alors qu'on peut la limiter à une option analytique. À bien relire, en effet, des auteurs associés à la méthodologie holiste, comme Durkheim ou Keynes, on relève, d'une part, leur préoccupation de contester qu'un ordre social serait le produit pur et simple, mais aussi nécessaire, d'individualités autosuffisantes, et,

2. Par exemple, avec une théorie de l'*habitus*.

de l'autre, leur réflexion, dans ce cadre, sur les biais de la méthode individualiste. L'opposition entre les deux grandes méthodologies, individualiste et holiste, semble fondamentalement se définir à l'égard de la question de la modernité, soit : à quelles conditions les individualités sont-elles compatibles avec un ordre social ? L'individualisme se donne pour contrainte *analytique* de chercher une réponse à partir des seules individualités, tandis que le holisme est une méthodologie considérant que le problème est transformé si l'analyse homogénéise les individus en groupes différenciés : grandes classes d'agents économiques (les ménages, les entreprises, etc.), classes sociales, etc. [Ughetto, 1998, p. 202 *sq.*]. À la base, le holisme est bien une option analytique : quels effets fait-on apparaître si l'on intègre les individus dans des ensembles qui les dépassent et que l'on observe les relations entre ces entités, les individus n'apparaissant alors plus qu'en masse et en moyenne ?

De ce point de vue, les représentations sont un opérateur d'homogénéisation. Mais la reprise du thème des représentations sociales par des perspectives issues de l'individualisme méthodologique contraint le holisme à préciser sa conception du lien entre les représentations et l'individu. L'individu intériorise-t-il des représentations au point d'être quasiment « agi » par elles ? Ou existe-t-il un jeu entre l'influence des représentations sur l'individu et la liberté qu'il conserve à leur égard ? En tant qu'option analytique, on voit que le holisme n'est pas tenu de s'opposer à l'idée de marges de liberté de l'individu mais plutôt à la perspective d'un individu constitué en autarcie, doté d'une raison et d'une rationalité imperméables à celle d'autrui dans ce qu'il croit (représentations, normes). Le holisme contestant l'idée d'un individu d'emblée constitué, il peut ouvrir sur une problématique de l'individu comme travail sur lui-même. Ce travail est alors vu comme processus jamais achevé, travail pour construire son identité et dans lequel l'individu s'imprègne du social.

Cette perspective correspond d'assez près à la refondation des concepts de socialisation et d'identité proposée par C. Dubar [1991, 2000]. À partir d'une reprise de théories qui, comme celles de Mead [1934] ou Berger et Luckmann [1966], décrivent un tel travail identitaire, elle recherche une conception de l'identité qui conserve l'idée de socialisation mais sans y voir la détermination sociale puissante qui permettait de rendre les individus « agis » par le collectif. Elle renouvelle donc le holisme.

Il s'agit bien d'une exploitation du postulat holiste de base : il n'existe pas d'individu d'emblée constitué dans son identité, autour de sa raison ; l'individu « se cherche » dans un milieu socialement constitué, composé non pas d'êtres qui lui sont indifférents mais de personnes qui comptent plus ou moins pour lui (les « autres significatifs » de Berger et Luckmann). De certaines, il rejette le modèle, tandis qu'il tend à s'identifier à d'autres. C'est la recherche de soi, jamais stabilisée, qui ouvre l'individu sur autrui, sur le social, permet l'intériorisation de certaines représentations collectives dans un jeu avec la réinterprétation personnelle.

L'exploitation de cette compréhension de la finalité profonde du holisme, d'une part, et l'approche des représentations par la cognition, de l'autre, se rejoignent dans un intérêt partagé pour le travail d'interprétation du réel réalisé par l'individu et la perméabilité consécutive de ce dernier à l'égard de représentations sociales susceptibles d'être intégrées dans le travail d'interprétation. La perspective holiste se spécifiera cependant par le fait que ce travail individuel l'intéresse autant pour sa contribution à la formation de groupes, des groupes pouvant raisonnablement être considérés comme dominés, à un moment, par une homogénéité de leurs membres, une faible prise donnée aux comportements discordants en leur sein. C'est le passage des identités individuelles aux identités collectives qui est en question, compris comme moment de rencontre entre des recherches individuelles d'identité et des sources collectives d'identification.

Cette problématique appelle un peu plus qu'un « individu cognitif », en quête de simples repères cognitifs pour se guider dans le monde. C'est plutôt à des subjectivités que l'on a affaire : l'action, l'environnement, ne sont pas neutres, indifférents, pour l'individu ; ils le touchent, l'affectent, font écho positivement ou négativement à des sources d'angoisse, des attentes, des émotions, des conflits intérieurs, bref, à une économie psychique à partir de laquelle l'individu appréhende le monde. La construction d'interprétations du réel n'engage pas qu'une dimension cognitive mais une dimension normative. Avant tout, « [n]otre identité est ce qui nous permet de définir ce qui importe ou non pour nous » [Taylor, 1989, p. 49]. Le travail identitaire est ce qui permet de constituer sa position subjective, sa perception de l'importance des choses et de ce qu'elles devraient être : « Savoir qui on est, c'est pouvoir s'orienter dans l'espace moral à l'intérieur duquel se posent les questions sur ce qui est bien ou mal, ce qu'il vaut ou non la peine de faire, ce qui à ses yeux a du sens ou de l'importance et ce qui est futile ou secondaire » [*ibid.*, p. 46].

PERTINENCE DE L'ACTION ET DE L'INTERPRÉTATION POUR LA THÉORIE DE LA RÉGULATION

Ce détour par la conception du holisme et le travail identitaire n'émerge que très marginalement des travaux en termes de régulation. On le voit surtout sous-tendre les analyses du travail et des recompositions des modèles de travail, qui font une grande place à la notion de subjectivité [du Tertre et Santilli, 1992 ; du Tertre, 1999a ; Ughetto *et al.*, 2002].

Il aurait pourtant toute sa pertinence pour la théorie de la régulation dans son explication du changement structurel et institutionnel. Cela vaut, en particulier, si l'on considère que ce changement repose sur des situations où les personnes sont mises à l'épreuve dans leurs certitudes, leurs convictions, leurs repères cognitifs et normatifs. Le changement procède du travail qu'elles engagent pour se réajuster au réel, à ses nouvelles manifestations et contraintes. Ce travail implique l'identité

au sens où il consiste à revoir non de simples croyances sur la manière dont le réel fonctionne mais ce qui heurte, pose problème ou, au contraire, convient dans ce fonctionnement. En amont de la redéfinition des institutions ou de l'invention de nouvelles, il y a la manière dont, dans l'action, les acteurs se construisent une conscience des enjeux auxquels ils font face, comment ils voient les choses, comment le sentiment d'un problème récurrent et d'un enjeu leur apparaît, le sens qu'ils lui donnent : est-ce quelque chose de normal et appelé à devenir structurel, ou un phénomène épisodique, peu significatif, ou encore qui ne devrait normalement pas se produire ? Quelle nécessité et quels moyens de le traiter ? Les compromis institutionnels sont redevables, à la base, d'un tel travail identitaire des sujets.

Un exemple peut être tiré de la montée d'attentes en termes de services (notamment de services de proximité aux personnes, services de la vie quotidienne…). Si peut être repéré un manque, à ce jour, de dispositifs institutionnels y répondant (solvabilisation, etc.) [du Tertre, 1999b], la création de ces dispositifs est tributaire d'une construction individuelle et collective. Cette construction repose sur l'expérience par un nombre croissant d'individus de difficultés issues des modes de vie et d'emploi contemporains (difficultés à faire garder ses enfants, soigner ses parents âgés…). Elle repose aussi sur la transformation de cette expérience en forme de conscience individuelle puis sociale d'un problème. Une création institutionnelle telle que celle-ci suppose que des individus fassent l'expérience d'un état de fait posant problème mais tout en représentant (notamment, par le nombre de personnes concernées) une véritable situation ou condition sociale. L'origine des institutions est faite d'une expérience du réel et d'une traduction de cette expérience en construction d'un enjeu. Elle requiert de l'individuel : des sujets pour vivre le problème, vivre des situations sur le mode de l'intolérable, du problématique[3]. Elle appelle du collectif : la possibilité de considérer des vécus individuels comme prenant place dans une condition partagée par autre chose qu'une collection d'individus.

L'actualité de l'été 2003 illustre un moment de la construction d'un problème des personnes âgées et des nécessités de réponse institutionnelle. Derrière la « révélation » du problème par un épisode de surmortalité en conjoncture de canicule prolongée, s'entrevoient tous les efforts qu'avaient opérés les individus pour s'adapter aux difficultés dont ils faisaient l'expérience (effort des enfants pour prendre soin de leurs parents âgés dans la limite de ce que permettent les modes de vie contemporains, le temps disponible, etc.) et leur incapacité à résoudre à eux seuls le problème dans toute son ampleur. Si la réponse institutionnelle n'a guère été trouvée, on a cependant vu le lien s'exprimer entre un problème devenu social et le travail sur soi des individus : en tant que parent âgé, enfant adulte, etc., comment puis-je et dois-je m'organiser ? Qu'ai-je le droit d'exiger des autres et, inversement, de revendiquer pour moi ?

3. Même si, par la suite, d'autres peuvent compatir, « comprendre ».

Dès lors, si des préoccupations communes peuvent rapprocher la théorie de la régulation et l'EC, le travail en commun de l'hypothèse interprétative exige d'assumer un détour par le vécu ordinaire des institutions, l'expérience individuelle qui en est faite, sans agréger immédiatement, à l'opposé d'une certaine précipitation de la théorie de la régulation à gagner la sphère macroéconomique. En se positionnant ainsi, l'analyse observe moins la logique de comportement du macro-acteur « Entreprises », « Finance », ou autre, que des acteurs individuels se débattant avec la réalité des institutions existantes, la gêne qu'elles occasionnent, les ouvertures qu'elles leur offrent, etc. Quand bien même de la cohérence se serait reconstituée au niveau d'ensemble à partir des logiques dominantes chez chacun des macro-acteurs, en revanche, au plan de l'action individuelle, on voit plutôt des sujets empêtrés dans des difficultés qui leur interdisent de stabiliser leur réflexion sur les conditions de l'action et les représentations du réel. À ce niveau, le vécu est celui de la poursuite et de l'amplification des contraintes ressenties et de la défaillance des réponses institutionnelles[4].

Une hypothèse forte d'interprétation doit tirer l'analyse vers le vécu de l'action et la manière dont ses difficultés amènent les sujets à réviser leur théorie du réel, donc leur sentiment du problème posé par les institutions existantes et celles qui manquent. Elle ouvre sur la problématique des *porte-parole* qui peuvent transformer les vagues sentiments en visions normatives de la société, de l'intérêt général, les proposer aux individus pour structurer leur subjectivité, les diffuser, amplifier leur audience, les faire déboucher sur l'expression d'identités collectives, d'intérêts de groupes, de demandes sociales d'intervention institutionnelle.

La dynamique des forces sociales porteuses de telles demandes devrait être le thème organisateur pour une théorie de la régulation qui s'interrogerait sur le changement institutionnel en accordant un rôle effectif aux actions au plan microéconomique tout en gardant pour perspective les conséquences macroéconomiques. La problématique de la (lente) décomposition et recomposition des forces sociales constituerait le point de jonction entre une réflexion macroéconomique et une véritable reconnaissance de l'échelon microéconomique et de sa temporalité particulière, différente de celle des cohérences macroéconomiques.

Dans ses travaux d'origine, la théorie a pris les groupes dans leur état constitué (par exemple : les ouvriers professionnels qui influençaient le syndicalisme négociant des aspects du compromis fordiste). Il serait tout à fait fondé que, dans l'analyse du changement structurel, les dynamiques sociales et économiques des forces sociales motrices de la transformation des institutions deviennent la question centrale, la notion de forces sociales désignant bien des ensembles allant d'acteurs de terrain « dispersés » à des acteurs institutionnels organisés (syndicats…).

4. Y compris chez ceux qui semblent favorisés par les tendances générales des réformes institutionnelles : les entrepreneurs partisans d'une logique libérale, par exemple, ne s'estiment pas comblés dans leurs attentes.

POUR LA THÉORIE DE LA RÉGULATION, LA PISTE DES IDENTITÉS

Au sein de la théorie de la régulation, le lien entre l'hypothèse interprétative — portant sur l'épreuve du réel par les individus et la façon dont ceux-ci raisonnent face à cette épreuve — et la compréhension de la dynamique des forces sociales devrait passer par les identités. Cela, à la condition d'en adopter, comme le propose C. Dubar, une conception « nominaliste » et non pas « essentialiste ». Les structures conditionnent l'expérience sociale mais le travail identitaire des individus est trop actif pour qu'elles déterminent purement et simplement les identités collectives et individuelles : les individus, en cherchant à donner sens à leur position dans la structure, peuvent développer un sens d'eux-mêmes qui les amène à s'identifier à certaines figures sociales incarnant, à une époque donnée, leur groupe d'appartenance, ou à contester ces figures, voire rejeter leur identification au groupe. Ce peut être le cas en tentant une mobilité hors du groupe, ou en combinant les sources d'identification, voire, bloqué dans le groupe, en refoulant le modèle des aînés sans être réellement en mesure d'y substituer un modèle alternatif. Une interprétation possible des attitudes des fils d'ouvriers décrits par S. Beaud et M. Pialoux [1999] n'est-elle pas celle-là ? Ces jeunes échouent parfois dans leur mobilité hors du groupe ouvrier. Tout en restant dans la catégorie professionnelle ainsi nommée, ils n'en partagent cependant plus l'identité. Même si sont appelés à se maintenir des emplois ouvriers, le refus radical, très répandu, de se reconnaître sous ce nom, ne peut-il pas aboutir à une requalification de ce groupe, autour d'une nouvelle identité ?

Des exemples de ce type le montrent : les structures sont en tension avec les enjeux identitaires, tandis que les désignations [Desrosières et Thévenot, 1988] participent à ces enjeux plus que nominalement. La tension oppose l'expérience objective d'une condition sociale et l'interprétation qui en est développée aux plans individuel et collectif, autrement dit les subjectivités individuelles et collectives.

Il existe des mouvements d'interaction entre les identités individuelles et les identités collectives : l'interaction s'opère par le biais de figures marquantes (individuelles ou de groupes) et par les formes de représentation organisées. Celles-ci — associations, syndicats, etc. — parlent au nom de collectifs et mettent, ce faisant, en forme une expérience sociale, une représentation des problèmes et enjeux, des revendications. On pourra alors dire que, dans les périodes de crise, alors que le sens des institutions est questionné par les individus et les groupes, dans les circonstances ordinaires de la vie quotidienne comme au niveau du débat public, les correspondances entre identités individuelles et identités collectives ne s'établissent pas avec facilité. Les institutions sont interrogées parce que les expériences individuelles ne se mettent pas immédiatement en ordre derrière une cause sociale, d'un groupe bien identifié, et encore moins derrière un compromis institutionnel entre groupes. Dans les phases de changement structurel, les groupes et les intérêts perdent de leur objectivité, deviennent par trop insaisissables. Dans les

phases où prédomine, au contraire, une certaine stabilité des formes institutionnelles, les interactions entre les identités individuelles et les identités collectives disposent de repères plus stables comme des « figures sociales » qui s'imposent avec la force de l'évidence et permettent d'organiser la représentation, l'expression, de groupes entiers (par exemple, l'ouvrier métallurgiste, qui sert à représenter un groupe ouvrier en réalité bien plus divers). Il s'agit là de moments où la rencontre peut se faire entre des identités collectives et les identités individuelles.

On pensera, pour illustrer ce qui vient d'être dit, à la capacité qu'a eu le syndicalisme, dans les années 1950 et les années 1960, à porter la parole au nom des ouvriers en général, en étant, dans les faits, largement organisé autour des ouvriers professionnels : les ouvriers spécialisés parvenaient à « se retrouver » dans les revendications qui étaient exprimées par les personnels syndiqués. En revanche, au tournant des décennies 1960 et 1970, ces mêmes ouvriers spécialisés ont fait sentir le décalage entre leur perception de l'expérience de travail et les revendications portées par le syndicalisme d'ouvriers professionnels et donc le fait que le jeu institutionnel des relations professionnelles ne rendait pas justice à leur expérience du travail. Les identifications aux figures sociales et représentants officiels des groupes voient ainsi l'efficacité de leur fonctionnement évoluer à mesure que le contexte économique et social de l'action des personnes évolue et que les identités de celles-ci sont également amenées à évoluer.

CONCLUSION

Économie « interprétative » des conventions et théorie « subjective » de la régulation, si on peut les nommer ainsi, se rejoignent pour considérer comme d'effet majeur le travail personnel que font les acteurs vis-à-vis du collectif et des structures : d'où vient l'interprétation que telle personne se fait du réel et de ses règles, pourquoi tend-elle vers cette interprétation, dans quelle mesure modifie-t-elle son interprétation au contact d'autrui ?

Ce rapprochement entre hétérodoxies impose de reconnaître le microéconomique comme marqué par l'action : agir oblige à être normatif, à dire ce qui devrait être. C'est le fondement de la demande d'institutions. L'EC trouve là matière à approfondir une analyse des univers moraux de référence à la disposition des opérations de justification. Pour la théorie de la régulation, c'est dans le sens de C. Taylor que l'univers moral doit être compris, celui de l'identité individuelle interagissant avec des identités collectives. « Les individus agissent et donc interprètent » peut alors être vu comme une proposition première utile à une perspective holiste autant qu'individualiste.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BATIFOULIER P. [dir.] (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BEAUD S. et PIALOUX M. (1999), *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard, Paris.

BERGER P. et LUCKMANN T. (1966), *La Construction sociale de la réalité*, trad. fr., Armand Colin, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

BOUDON R. (2003), *Raison, bonnes raisons*, PUF, Paris.

BOYER R. (2003-2004), « Les analyses historiques comparatives du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation ? », *L'Année de la régulation*, n° 7.

BOYER R. et SAILLARD Y. [dir.] (1995), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris.

CHANTEAU J.-P. (2003-2004), « La dimension sociocognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste », *L'Année de la régulation*, 7.

CONEIN B. et JACOPIN E. (1994), « Action située et cognition : le savoir en place », *Sociologie du travail*, t. XXXVI, 4, oct.-déc.

DESROSIÈRES A. et THÉVENOT L. (1988), *Les Catégories socioprofessionnelles*, La Découverte, Paris.

DUBAR C. (1991), *La Socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Armand Colin, Paris, 2e éd., 1995.

— (2000), *La Crise des identités. L'interprétation d'une mutation*, PUF, Paris.

FAVEREAU O. (1995), « Apprentissage collectif et coordination par les règles : application à la théorie du salaire », *in* LAZARIC N. et MONNIER J.-M. (dir.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, Paris.

GRANOVETTER M. (1985), « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement », trad. fr., *in* GRANOVETTER M., *Le Marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Paris.

HUTCHINS E. (1995), *Cognition in the Wild*, The MIT Press, Cambridge, Mass.

LIPIETZ A. (1989), « De l'althussérisme à la "théorie de la régulation" », *Document de travail CEPREMAP*, n° 8920.

MEAD G.H. (1934), *Mind, Self, and Society, from the Standpoint of a Social Behavorist*, rééd., University of Chicago Press, Chicago, 1962.

REYNAUD B. (1992), *Le Salaire, la règle et le marché*, Christian Bourgois, Paris.

SALAIS R. (1998), « À la recherche du fondement conventionnel des institutions », *in* SALAIS R., CHATEL E. et RIVAUD-DANSET D. (dir.), *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique*, Éditions de l'EHESS, Paris.

TAYLOR C. (1989), *Les Sources du moi. La formation de l'identité moderne*, trad. fr., Seuil, Paris, 1998.

TERTRE C. DU (1999a), « Activités immatérielles, subjectivité et productivité », *Performances humaines et techniques*, hors série, sept.

— (1999b), « Les services de proximité aux personnes : vers une régulation conventionnée et territorialisée ? », *L'Année de la régulation*, 3.

TERTRE C. DU et SANTILLI G. (1992), *Automatisation et travail*, PUF, Paris.

UGHETTO P. (1998), « À la recherche d'un nouveau modèle d'emploi. Dynamique des changements structurels et institutionnels affectant le travail et l'emploi », thèse, université Paris-IX.

— (1999), « Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies ? », *Économies et sociétés*, HS, n° 35, t. XXXIII, n° 1, janv.
— (2000a), « L'entreprise dans l'économie des conventions », *Revue économique*, 51 (1), janv.
— (2000b), « Problématiques hétérodoxes du travail en économie : quel avenir ? », *Économies et sociétés*, série AB, n° 21, t. XXXIV, n° 4, avril.
UGHETTO P., BESUCCO N., TALLARD M. et TERTRE C. DU (2002), « La relation de service : une tension vers un nouveau modèle de travail ? », *Revue de l'IRES*, n° 39, 2002/2.
WEIL-BARAIS A. (dir.) (1993), *L'Homme cognitif*, PUF, Paris, 6e éd., 2001.

10

La place de l'intersujbectif et du commun dans l'approche de l'économie des conventions

Christian Bessy

Le programme de recherche de l'économie des conventions (EC), tel qu'il s'est développé en France au cours de ces vingt dernières années, a permis de renouveler l'analyse économique des institutions en privilégiant le point de vue des acteurs. Son hypothèse fondatrice, qui a facilité le regroupement de différents auteurs, repose sur un individualisme méthodologique complexe critiquant la rationalité classique utilisée en économie. En gros, cette hypothèse fondatrice est la suivante. Si les cadres communs d'action sont extérieurs aux personnes, celles-ci participent néanmoins par leur action à leur création, leur actualisation ou leur remise en cause [Dupuy *et al.*, 1989]. Reformulée d'une autre manière, c'est la tentative de concilier l'idée que le « social » a une certaine autonomie, sinon ses lois propres, avec l'idée que ce sont les individus qui agissent, qui ont des intentions et non une entité supra-individuelle.

Si l'EC n'a pas réussi à proposer un cadre d'analyse aussi rigoureux que l'approche néoinstitutionnelle [au sens de Schotter, 1981], qui étudie les fonctions des institutions à partir de la théorie des jeux, elle a montré sa fécondité en ce qui concerne l'appréhension empirique des dispositifs institutionnels, et en particulier les dispositifs en œuvre sur le marché du travail, dans une tradition qui la rapproche des institutionnalistes américains. Cette fécondité de l'EC est évidemment liée à son intérêt pour la coordination par des règles, en mettant l'accent sur leur dimension à la fois cognitive et normative, sur leur problème d'interprétation et d'application suivant les contextes d'action.

Mais la focalisation sur les problèmes de coordination, les questions d'anticipation et de représentation, a conduit l'EC à délaisser la notion d'« institution », en tant que cadre donné de l'action collective, notion sans doute trop chargée en présupposés holistiques. On peut évoquer deux autres arguments. Le premier tient à la façon dont l'EC traite la notion de « règle ». En partant du postulat que toute

règle est incomplète et que donc les acteurs doivent se mettre d'accord sur une interprétation de la règle pour se coordonner, l'EC mobilise la notion de « convention » pour comprendre, sinon expliquer, les actions en référence à des règles et en particulier les règles institutionnelles. L'autre argument tient à la critique du projet de naturalisation des sciences sociales qui pousse les économistes à considérer les faits sociaux comme des faits naturels ou susceptibles de recevoir des explications en référence à des régularités universelles ou des « lois naturelles ». Pour l'EC, les faits sociaux ont besoin d'un accord commun minimal pour que les acteurs puissent se coordonner. C'est cet accord parmi d'autres possibles, et non les caractéristiques « naturelles » des entités en présence, qui conduit à mettre l'accent sur la dimension conventionnelle des faits sociaux, suivant en cela un certain « constructivisme social ». Dans ce cas, l'extension de la notion de convention est liée à l'idée très générale d'un accord collectif préalable.

Mais, comme le montre très bien H. Defalvard [2000], l'EC a initié récemment toute une série de réflexions visant d'une certaine façon à reconsidérer la notion d'institution[1]. La réflexion que je propose dans ce texte s'inscrit donc dans cette perspective. Afin de mieux cerner ce qui unifie l'EC, mais aussi, les différentes approches auxquelles ce programme a donné lieu, je vais revenir sur le positionnement de l'EC par rapport au débat sur « individualisme » et « holisme » méthodologique à propos des institutions[2]. Pour cela, je vais partir de l'analyse des institutions proposée par V. Descombes [1996] pour revenir sur la façon dont l'EC traite des notions de « représentation » et d'« institution ». La critique adressée par Descombes à l'individualisme méthodologique est qu'à partir du moment où le chercheur focalise son analyse sur les personnes et leurs représentations, il n'est pas besoin de se référer en plus à des institutions. En prenant appui sur la philosophie pragmatiste de C. Peirce, notamment sa logique des relations, Descombes éclaire la nature des institutions à partir d'une réflexion plus générale sur ce qu'est une relation entre deux termes, sur ce qui peut fonder sa « réalité » ou, au contraire, à l'instar d'une certaine forme de nominalisme, refuser toute réalité aux relations et les réduire à des jeux de représentation, à de l'intersubjectif.

Dans un premier temps je présente le « holisme structural » de Descombes et la distinction qu'il introduit entre différents types de signification, entre l'« intersubjectif » et le « commun ». Je présente ensuite la posture épistémologique de l'EC tout en montrant qu'elle n'est pas complètement unifiée. En effet, ce programme a donné lieu à des modélisations différentes des cadres communs d'action suivant que les auteurs adoptent une explication de type

1. Au-delà de nos propres travaux [Bessy *et al.*, 2001], on peut citer l'ouvrage dirigé par Salais [1998] ainsi que celui dirigé par Batifoulier [2001].

2. Dans la version plus longue de mon texte que j'ai présentée au colloque « Conventions et institutions », je discute également le problème de l'interprétation des règles, de ce que c'est que de suivre une règle au sens de Wittgenstein [1961], et de la posture « constructiviste » adoptée par l'EC, en prenant appui, sur cette seconde question, sur J. Searle [1995] et sa défense d'une forme de réalisme et le « constructivisme social » adopté par l'EC [Bessy, 2003].

« compréhensive », les rapprochant d'une sociologie wébérienne, ou une explication de nature plus causale, les rapprochant ainsi des approches traditionnelles de l'économie, mais sans supposer pour autant une raison ou une cause incontestable, des lois universelles.

Le holisme structural de Descombes

Dans son ouvrage intitulé *Les Institutions du sens*, Descombes [1996] défend une conception intentionaliste de l'esprit, ce qui le conduit à revenir sur la question du holisme en sciences sociales. Son approche permet de bien spécifier les faits sociaux et leur composante intentionnelle. Alors que la notion d'« intention » en psychologie amène à localiser l'esprit dans un sujet des intentions (dans une tête), pour Descombes, c'est plutôt le sujet qui, pour acquérir un esprit, doit être plongé dans un milieu « moral » formé par les institutions en tant qu'elles sont productrices d'un sens que les sujets individuels peuvent à leur tour s'approprier. Ainsi, sa thèse centrale est que l'« esprit objectif » des institutions précède et rend possible l'« esprit subjectif » des personnes particulières. Pour présenter le « holisme structural » défendu par l'auteur, je propose de revenir sur sa position concernant les entités collectives. Nous allons voir que, tout en critiquant la notion d'« individus collectifs », de la même façon que l'individualisme méthodologique, il défend un point de vue holiste.

La critique des « individus collectifs »

Pour l'individualisme méthodologique prôné par K. Popper, les fictions du discours ordinaire ne doivent pas figurer dans le discours de la science. Le langage descriptif de la science est celui qui use de termes singuliers, de termes désignant des individus. Tous les autres termes, plutôt abstraits, servent à édifier des « constructions théoriques » en relevant des répétitions, des ressemblances. Une armée, ou une guerre, serait ainsi du même ordre que la réalité de ce que nous appelons, par exemple, un français moyen.

D'après Descombes, cette posture nominaliste n'apporte aucune lumière sur le mode de signification des termes dits « collectifs », tels que « État » ou « armée ». Ce n'est pas en invoquant des classes ou des ensembles que l'on peut éclaircir ce point. En prenant appui sur les distinctions de Frege, il souligne que l'on doit se garder de confondre la relation d'inclusion d'une partie à un tout et ce que le logicien appelle la relation d'appartenance d'un élément à un ensemble. Le point de vue holiste, défendu par Descombes, n'hypostasie pas pour cela la pluralité d'individus en un « individu collectif ». En effet, si les prédications collectives sont des formes de discours légitimes, la notion d'individu collectif est incohérente. Sur ce point, il est en accord avec l'individualisme méthodologique.

En suivant la logique des relations de Peirce, il insiste sur le primat donné non au sujet mais au prédicat, c'est-à-dire aux relations. Dans le cas de l'action collective, c'est l'action qui est collective - elle est faite à plusieurs -, et non pas le sujet. Ainsi, le sujet d'une action collective peut être une totalité structurée (une polyade) à laquelle des agents particuliers participent en occupant des places différenciées mais complémentaires. Cette prise en considération de l'action a des répercussions sur l'analyse des relations. Le holisme « collectiviste » est un pseudo-holisme car il se passe de toute analyse des relations entre les parties du tout. Le holisme structural veut justement analyser ses relations entre les parties.

Descombes illustre sa pensée par le concept juridique de « propriété ». Ce qui fait de l'attribut « propriétaire » une caractéristique holiste, ce n'est pas qu'on ne puisse pas poser l'existence d'un propriétaire sans poser l'existence d'autres propriétaires (universel de ressemblance), mais, au contraire, c'est qu'on ne puisse pas définir un propriétaire sans poser l'existence de non-propriétaires (universel de relation).

Cette distinction entre « universel de ressemblance », attribution d'un acte ou d'un devoir moral qui renvoie à l'attribution d'une qualité, et « universel de relation », qui renvoie à l'acquisition d'un statut, de positions différenciées entre les individus, leur donnant des possibilités d'actions différentes mais complémentaires, a deux conséquences importantes. D'une part, elle pose la question de la définition de l'acteur et donc du « sujet » de l'institution. D'autre part, suivant la logique des relations de Peirce, toute relation intentionnelle, même si elle est irréductible à une relation réelle, doit mettre nécessairement à son service une relation réelle pour s'établir[3]. Dans le cas de l'institution de la « propriété », la relation est fondée sur le fait que les termes relatifs (propriétaire et non-propriétaire) sont inséparables, non seulement, dans notre représentation (relation intentionnelle), mais aussi, dans la réalité des choses (relations réelles).

Significations intersubjectives et communes

Ces deux implications se retrouvent dans la distinction que fait Descombes entre significations intersubjectives et significations communes, en prenant appui sur Taylor [1995]. Les *significations intersubjectives* correspondent à un consensus, à une convergence du jugement, entre deux sujets indépendants : même goût ou préférence, même opinion. Le jugement de goût, qui est pour certains philosophes le paradigme d'un libre accord entre des sujets humains, a deux caractéristiques. D'une part, quelqu'un qui porte un jugement de goût veut justement faire la preuve de goût et non enregistrer une simple réaction idiosyncrasique de sa part. Il estime que son jugement exprime plus que les particularités d'une sensibilité individuelle et cherche

3. Pour Peirce, si la relation de ressemblance est l'exemple même de la relation de raison c'est qu'elle ne repose sur aucune connexion positive des deux choses et qu'elle ne les unit dans aucun système. C'est justement cette possibilité d'union dans un système qui fait la relation réelle.

à accéder à une sensibilité universelle. D'autre part, l'invocation d'un tel universel ne saurait dispenser le sujet lui-même de porter son jugement esthétique en recourant à un expert. Une telle communauté, celle que produit la libre convergence des jugements indépendants, repose sur un universel de ressemblance et non sur un universel de relation. Autrement dit, elle reste une relation de raison. La relation à autrui qui est posée par le jugement de goût est purement idéale, elle n'est qu'une possibilité de relations réelles conduisant à des actions coordonnées. Il convient de parler ici d'une simple intersubjectivité, mais non d'une société.

Or, pour Taylor, la description de la vie sociale ne peut pas se contenter d'une distinction entre deux classes de significations : significations personnelles (idiosyncrasiques) et significations partagées. Il est nécessaire de définir une troisième catégorie : les *significations communes*. Deux exemples peuvent être donnés pour illustrer cette distinction : la participation de citoyens à une élection et la négociation entre des partenaires (sociaux). Le partage d'une même opinion au cours d'une élection ou d'une négociation constitue une signification partagée entre deux sujets indépendants. Mais on peut participer à une élection ou à une négociation sans avoir des opinions qui s'accordent avec celles des autres.

Par contre, dans ces deux configurations, il faut partager les représentations sur lesquelles reposent ces institutions. Pour que justement puissent s'exprimer des opinions différentes, il faut que chacun des participants ait une représentation identique de ce qu'ils sont en train de faire : participer à un vote démocratique dans le cas d'une élection, débattre sur ce qui fait l'objet de la négociation. Dans ce type de configuration, qui est celle d'une coopération, il est nécessaire d'introduire des significations communes, des significations dont la communauté ne relève pas seulement d'un consensus intersubjectif. Les électeurs conservateurs partagent avec les électeurs progressistes les représentations qui leur permettent d'exprimer leur différence d'opinion dans une élection. De même, les représentants des employeurs partagent avec les représentants des salariés l'idée de la négociation qui doit déboucher sur un nouvel accord salarial.

Ces représentations communes ne sont pas des « points communs » que l'on découvrirait en regardant dans les têtes. Ce sont des significations instituées, qui sont non seulement publiques mais aussi sociales. Pour Descombes, elles sont inculquées aux individus (et non pas identiques par une sorte de coïncidence), de façon à rendre possible de la part de chacun d'eux des conduites coordonnées et intelligibles du point de vue du groupe. Il existe donc un sens général et impersonnel de la pratique, un sens défini en dehors des opinions de chacun des partenaires et avant même qu'ils aient acquis le sens de cette pratique. Ces significations communes doivent être extérieures aux sujets du point de vue de l'origine, ce qui veut dire de l'autorité et de la validité[4].

4. Sur ce point, il faudrait faire le lien avec M. Douglas [1986] qui voit le principe stabilisateur de l'institution dans l'idée d'une analogie entre la structure formelle d'un ensemble de relations sociales et le monde naturel ou n'importe quel champ qui ne soit pas déterminé socialement.

En suivant Descombes, nous pouvons considérer une institution comme une règle préétablie qui fixe des rôles, des statuts qui orientent les individus ainsi particularisés et dépersonnalisés dans une action mutuelle à laquelle ils donnent la même signification. À ces deux caractéristiques, la présence signifiante et l'extériorité aux individus, nous pouvons ajouter une certaine durabilité et donc une stabilité de la règle, comme condition de l'apprentissage de chacun au partage de significations communes, apprentissage qui n'implique pas forcément un processus réflexif dès son commencement. Il y a bien l'idée d'inculcation d'une règle mais qui peut être réfléchie ensuite et débattue. Enfin, il n'y a qu'une différence de degré et non de nature entre les grands arrangements sociaux fondamentaux (organisations juridiques) et les usages et les modes. Si ces derniers n'ont pas le même degré de généralité que les constitutions politiques, au sens où tout le monde ne suit pas les mêmes usages ou les mêmes modes (caractère donc plus local de ce type d'institution), ces institutions n'existent en fait dans l'esprit des individus que revêtues des formes qu'elles ont prises dans une société ou une communauté déterminée. Dans la lignée de Mauss, il ne faut donc pas séparer les significations communes des formes qui les concrétisent (organisations, dispositifs, rituels…)[5]. Manière de penser et d'agir vont ensemble, ce qui est la caractéristique principale d'une approche pragmatiste des institutions, dont Descombes fait remonter la tradition à Peirce.

LA POSTURE ÉPISTÉMOLOGIQUE DE L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

Il nous semble que l'ensemble des distinctions introduites par Descombes, en particulier les déclinaisons différentes de ce que nous pouvons appeler le « collectif », permet de résoudre certaines ambiguïtés propres au programme de recherche de l'EC. Si cette dernière s'est également inscrite contre le projet de naturalisation des sciences sociales en portant l'attention à la compréhension et aux attentes des acteurs (tournant herméneutique), elle n'a pas voulu renoncer à l'individualisme méthodologique en faisant référence au précepte de Popper et Agassi, suivant lequel on ne peut prêter à des objets collectifs, ni objectifs, ni intérêts [Dupuy *et al.*, 1989]. Si, dans la présentation initiale son programme de recherche, l'EC défend l'idée d'une approche plus complexe que l'opposition individualisme/holisme, elle n'en offre pas une explication précise.

5. Suivant cette perspective, les organisations sont des « tenant-lieu » pour les règles, des formes de leur concrétisation, et les routines peuvent être considérées comme des façons d'actualiser des règles, de les faire agir au cours des pratiques. On s'intéresse simultanément aux processus de production des faits institutionnels et aux objets sociaux ; sinon, on risque de considérer ces derniers comme des objets qui existent de manière indépendante, sur le modèle des objets étudiés par les sciences de la nature.

Le positionnement de l'EC par rapport à l'« individualisme institutionnaliste »

En premier lieu, la référence au précepte de Popper-Agassi apparaît comme une pétition de principe qui n'est pas complètement explicitée. Dans cette perspective, l'argumentation de Descombes apporte un éclairage fort intéressant sur les différentes formes d'appartenance à un collectif et permet de mieux appréhender les défauts du holisme « collectiviste », d'un côté, et les difficultés de l'individualisme méthodologique, de l'autre, pour rendre compte de la notion « d'institution ».

Comme l'a bien montré Defalvard [1992], pratiquement dès la publication du numéro spécial de la *Revue économique* [1989], pour l'EC il s'agit d'un « individualisme refoulé ». Defalvard explicite *a posteriori* pourquoi l'EC se démarque de l'individualisme institutionnaliste d'Agassi [1960] et donc de l'idée d'un contrat social qui est transparent aux individus et qui peut être constamment renégocié. La reconnaissance des objets sociaux ou collectifs est le point sur lequel Agassi se sépare de l'« individualisme psychologique », selon lequel seuls les intérêts individuels existent sans devoir pour cela reposer sur des objets collectifs (seules les conditions matérielles interviennent dans le calcul individuel). Pour Agassi, sans donner aux objets collectifs une « âme », il est possible qu'ils délimitent le domaine de validité des intérêts individuels qui reçoivent, dès lors, de l'extérieur leur orientation. La société est alors considérée comme l'outil conventionnel (ou contractuel) de la coordination des actions individuelles. La convention, qu'elle soit implicite ou explicite, doit être révisable par les individus qu'elle régit, individus considérés comme des réformateurs sociaux où chacun à l'égal des autres participe à l'élaboration du lien social.

La posture d'Agassi permet de comprendre l'hésitation de l'EC à rallier la stratégie réductionniste qui caractérise l'individualisme méthodologique et suivant laquelle les institutions deviennent constamment des objets délibératifs (ajustement permanent des moyens aux fins). Dans l'approche de l'EC, il n'y a pas de place pour des individus réformateurs qui pourraient, à tout moment, proposer de changer de convention, dans une relation de complète transparence ; ce sont des individus fondamentalement « incomplets[6] ». On ne peut donc pas complètement réduire les objets sociaux aux individus.

Pour concilier l'idée d'une extériorité, d'une opacité de la « convention » avec l'idée qu'elle est le produit d'actions individuelles, qu'elle a sa source dans les interactions sociales, l'EC distingue le temps fonctionnel de la pratique et le temps

6. C'est en démontrant que le paradigme de la rationalité est radicalement incomplet que Dupuy [1988, 1989] critique également l'approche « néo-institutionnelle » des institutions menée par Schotter [1981]. Voir aussi le texte de Favereau [1989] qui critique l'approche contractuelle de la relation de travail développée par la « théorie standard étendue ». Dans cette approche, la contractualisation des règles relève d'une forme d'instrumentalisme qui conduit à le réduction de l'entreprise à de l'interindividuel pur.

plus ou moins long de l'émergence de la « convention ». C'est par cette distinction qu'elle entend ménager une posture intermédiaire entre « holisme » et « individualisme » méthodologique. L'EC veut alors redonner de l'autonomie aux individus en montrant qu'ils peuvent être actifs dans la création de cadres communs d'action au-delà des cas où ces cadres sont créés suite à une délibération de type politique. Cette approche veut se donner les moyens de rendre compte de l'émergence de cadres communs d'action qui suivent un processus plus spontané. De là son intérêt pour la théorie des jeux (non coopératif), qui modélise des problèmes de coordination dans lesquels les joueurs poursuivent leur propre intérêt tout en étant amenés à se représenter l'intérêt des autres joueurs pour arriver à se coordonner. Mais la justification de l'adoption d'une règle conventionnelle, telle qu'elle est modélisée par Lewis (1969), ne satisfait pas l'EC pour deux raisons [Dupuy, 1989]. D'une part, l'hypothèse de *common knowledge* est peu réaliste. D'autre part, Lewis se place d'emblée en un état de coordination réussie.

À la suite des travaux de Orléan [1989], l'EC va s'appuyer sur la notion de « convention » introduite par Keynes pour rendre compte de l'émergence d'une convention à partir d'une situation dans laquelle les agents économiques n'ont pas de repères communs pour coordonner leurs actions. L'analyse proposée par Keynes, non seulement, fait appel à des comportements imitatifs (comme seule possibilité de conduite rationnelle dans une telle situation), mais aussi, permet de rendre compte de l'émergence de la convention à partir de l'histoire réelle des événements, et non par déduction à partir de la structure formelle du « jeu ». Je propose de revenir sur la notion de « convention financière », telle que la présente Orléan dans son ouvrage sur le « pouvoir de la finance » [1999], pour montrer qu'il s'agit d'une forme de coordination spécifique et dont la dimension institutionnelle est précaire. Je montre ensuite quelle est la différence de posture avec le modèle des « économies de la grandeur » développé par Boltanski et Thévenot [1991] autour des contraintes de justification de l'action légitime.

Convention et intersubjectivité

Le raisonnement proposé par Orléan [1999] donne toute sa portée à l'idée fondatrice de l'EC : la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les acteurs. Encore faut-il se garder d'en faire un processus intentionnel (délibéré) en ce qui concerne l'émergence de la convention. Chacun poursuit son intérêt et le choix d'une convention n'obéit pas à un processus délibératif, mais suit le schéma d'une autoproduction mimétique. L'émergence d'une convention est modélisée à l'aide d'un jeu intersubjectif où chacun essaie de savoir quel est le modèle d'interprétation de l'information utilisé par les autres : « L'imitation est (ici) autoréférentielle dans la mesure où elle permet d'anticiper ce que sera, au coup suivant, l'opinion majoritaire lorsque l'ensemble de ses membres se pose la même question » [Orléan, 1999, p. 82]. Cette modélisation permet de rendre compte de la convergence des

croyances, et des actions associées, qui peut être constatée empiriquement à partir des transactions sur le marché financier.

Le suivi de l'argumentation de Orléan permet de pointer le moment où la convention possède une certaine extériorité. C'est le moment où la convention acquiert suffisamment de stabilité et d'objectivité, jusqu'à en faire oublier son caractère conventionnel, arbitraire, pour s'imposer à l'ensemble de la communauté financière ou, plus exactement, pour la constituer dans toute l'interdépendance de ses membres. C'est la façon dont j'interprète l'argument de l'auteur lorsqu'il souligne que la convention est le mode d'organisation de la communauté financière. D'une certaine manière, la convention donne une dimension sociale en durcissant les liens d'interdépendance entre les acteurs du marché financier. Mais doit-on en conclure que la convention acquiert la qualité d'institution, au sens de significations communes ?

Nous ne le croyons pas. En fait, Orléan renvoie à un collectif qui est particulier, car il est menacé en permanence d'éclatement, la rationalité stratégique pouvant reprendre le dessus à tout moment, chacun faisant un pari contre tous les autres. Les seules significations communes sur le marché financier sont celles qui sont issues de la réglementation des opérations boursières, des règles de déontologie et des normes de profit légitime. Au-delà de ces règles, qui sont le véritable fondement de la communauté financière, les individus sont des subjectivités libres d'élaborer leur opinion, sous la contrainte néanmoins de l'opinion des autres ou, plus exactement, du groupe. C'est ce lien d'interdépendance entre les opinions de chacun qui fait que, dans cette configuration, le partage des opinions ne relève pas d'un pur consensus intersubjectif, au sens où chaque sujet forme son propre jugement.

En résumé, la « convention financière » n'acquiert pas la qualité d'une institution car il lui manque des significations communes, des significations — dont la communauté ne relève pas du seul consensus intersubjectif, même si ce consensus est d'une certaine façon biaisé —, qui lui donneraient une autorité, une légitimité. Elle ne permet que d'assurer une certaine efficacité au comportement de chacun sur le marché financier. Pour qu'elle ait une véritable dimension normative, au sens de la poursuite d'un bien commun, il faudrait que chacun se sente obligé de la suivre, au moins durant une certaine période, au-delà de ses intérêts individuels[7]. Il faudrait qu'elle se transforme en norme, en principe faisant l'objet d'une acceptation commune propice à l'émergence d'un « sujet pluriel », c'est-à-dire où chacun se sent obligé à l'égard de l'autre.

Ce passage de « l'intersubjectif » au « commun » soulève donc la question de la légitimité des actions de chacun. On en arrive, comme le fait Orléan [1999], à

7. Parmi les différentes formes de mimétisme qu'Orléan introduit, il distingue le « mimétisme normatif » qui sort du domaine strict de la rationalité et qui a pour finalité l'approbation du groupe. Mais en mettant l'accent sur l'idée d'une intériorisation profonde des normes en dehors de tout raisonnement, il est amené à prendre une posture holiste traditionnelle. Voir Orléan [2001].

la question de la légitimité de l'individualisme lorsqu'il engage la société tout entière : l'individualisme patrimonial peut-il proposer une représentation de l'intérêt commun au corps productif qui engendrerait l'adhésion de tous à l'œuvre collective ? La réponse d'Orléan est négative. La logique individualiste, propre à la sphère financière, construit des médiations sociales dépourvues d'autorité et abandonnées au libre mouvement des opinions. Certes, on voit émerger sur ce marché des conventions, mais cette polarisation, parce qu'elle procède du mimétisme autoréférentiel, et non de la délibération fondée sur des valeurs communes, ne produit que des consensus instables et précaires.

Ce type d'interrogation sur la question de la légitimité des actions conduit Orléan à changer de posture. De la modélisation d'une convention pour expliquer les comportements sur le marché financier, au cours d'une certaine période, et donc de l'introduction d'un lien causal entre « règle » et « action », il est amené à aborder la dimension normative de l'action, au sens de sa légitimité et des valeurs qui la fondent. L'auteur ménage d'une certaine façon une passerelle entre une explication de nature causale et une explication de nature plus compréhensive.

Le légitime, l'institué et le commun

Suivant cette seconde posture, il faudrait vérifier empiriquement si les acteurs du marché financier se sentent obligés de respecter une norme, sont contraints ou non par un impératif de justification. On est conduit alors à un autre usage de la notion de « convention » dérivé du modèle des « économies de la grandeur » [Boltanski, Thévenot, 1991] qui met l'accent sur l'aspect normatif des comportements en référence à des principes généraux de justice, en s'intéressant aux épreuves de justification. Dans cette perspective, on peut appréhender empiriquement la formulation de règles au cours de ces épreuves de jugement : rappel à l'ordre lors de la mauvaise application d'une instruction, imputation d'une faute, dénonciation d'une rémunération indue ou d'un profit mirobolant… Ce modèle adopte un point de vue interne sur les règles parce qu'il s'intéresse aux conditions de la production d'un jugement susceptible de faire l'accord de tous, c'est-à-dire en référence à des principes généraux de justice, dans un cours d'action qui est ordonnée par un impératif de justification.

Dans le cadre des pratiques d'évaluation en œuvre sur le marché financier, on peut alors mobiliser la « cité du renom » pour faire un rapprochement avec l'analyse proposée par Orléan des phénomènes d'opinion en oeuvre sur ce marché. À partir de l'analyse des justifications apportées par les acteurs, on pourrait sans doute faire émerger des tensions entre les références à l'opinion, et ses changements rapides de tendance, et les jugements « industriels » [pour reprendre la terminologie des « cités » de Boltanski et Thévenot, 1991], fondés sur l'efficacité des entreprises et l'investissement de long terme. Mais, avec un tel modèle de l'action justifiable, le risque est que l'analyse des situations de jugement ou des

moments d'évaluation soit déconnectée en amont et en aval des actions réellement menées en accord ou non avec des règles.

En amont, Boltanski et Thévenot se prémunissent d'une certaine façon contre ce risque, en montrant comment les épreuves de qualification prennent appui sur des « objets » extérieurs aux personnes (donc non manipulables) et susceptibles de servir d'appui à des preuves. Ainsi, à chaque principe de justice fondateur d'une « cité » est associé un monde d'objets appartenant exclusivement à une « nature », un ensemble des ressources stables et objectivables (règles, artefacts cognitifs, équipements matériels…), sur lesquels les agents peuvent s'appuyer pour espérer raisonnablement sortir justifiés d'une épreuve éventuelle[8]. L'accent mis sur l'ancrage des conventions conduit à réduire le « constructivisme social » de l'EC et la référence à des critères conventionnels purement arbitraires. Dans nos travaux sur l'expertise [Bessy et Chateauraynaud, 1995], nous analysons les conditions de cet ancrage, en particulier l'émergence de « prises communes » entre perception et qualification, qui limitent les possibilités de manipulation stratégiques des repères conventionnels servant de support aux opérations d'évaluation et de jugement des qualités des choses ou des personnes. En cela, la situation qui prévaut sur les marchés financiers, situation décrite comme autoréférentielle par Orléan [1999], constitue une situation limite de conventions purement arbitraires et constamment menacées par l'agir stratégique. Mais, nous dit l'auteur, même dans ce type de situation la convention financière ne doit pas trop s'éloigner des « fondamentaux », des jugements d'experts.

En aval, la question posée est celle de la stabilité et de la reconnaissance des attributions de qualité issues des épreuves de justification, et donc du droit ou du statut qui est réellement attribué aux personnes au-delà des intentions : c'est tel droit qui est donné à telle personne dans tel contexte. Or, dans un même contexte, la possibilité d'une renégociation permanente des qualités des personnes va à l'encontre de droits institués. C'est ainsi que Boltanski et Chiapello [1999] ont été amenés, dans leur dernier ouvrage, à distinguer les épreuves de justice suivant leur degré de légitimité, de reconnaissance et de stabilité des attributions de qualité. C'est lorsque l'épreuve de justice est légitime et rend visible et stable les attributions de qualité qu'elle débouche sur une « qualification » et les droits associés à celle-ci.

La notion de « convention » se rapprocherait alors de celle d'« institution » à partir du moment où les épreuves de justices confèrent des droits et des statuts à chacun, où les jugements partagés, sur la qualité d'une entité, émergent sur un fond de significations communes, des significations dont la communauté ne relève pas du seul consensus intersubjectif.

---

8. C'est dans ce sens que dans notre article avec O. Favereau nous montrons comment les règles, ou plus largement les « dispositifs institutionnels », donnent « forme » aux conventions générales de jugement et, qu'inversement, ces conventions peuvent être mobilisées pour édicter de nouvelles règles [Bessy et Favereau, 2003].

LA DYNAMIQUE DES INSTITUTIONS

En conclusion, l'accent mis sur les problèmes de coordination dans les situations marquées par une forte incertitude a conduit l'EC à ne pas abandonner complètement toute référence à l'individualisme méthodologique, dans le sens où cette posture cherche à expliquer l'émergence de conventions à partir des représentations des individus, au sens de croyances intersubjectives. Elle propose une analyse de l'émergence de repères partagés en situation de crise. La référence à une convention, qui repose toujours sur un certain degré d'arbitraire, est considérée comme un facteur causal qui permet la coordination. La visée donc est explicative et c'est à mon avis ce qui rapproche le plus l'EC de la posture traditionnelle de l'économiste qui adopte un point de vue externe sur les règles. Même si on peut établir des liens, cet usage de la notion de convention doit être distingué du recours à cette notion, lorsqu'il repose sur une explication plus compréhensive des actions humaines, qui met l'accent sur leur dimension normative en référence à des valeurs ou des significations communes qui sont déjà là. Dans ce second cas, on se rapproche de la notion « d'institution », telle qu'elle est définie par Descombes, au sens général de modèles préétablis d'action.

On peut néanmoins noter que si la démarche holiste de Descombes permet de bien expliquer la « descente au particulier », elle donne peu de prises pour saisir le mouvement inverse par lequel les acteurs, au gré de leur interaction, font émerger des significations communes inédites [Kaufmann et Quéré, 2000]. Cela pose la question de la compréhension de la dynamique des institutions, de l'émergence d'une règle, qui est différente de celle qui recourt à un mécanisme conventionnel en dehors de toute délibération et suivant la simple convergence des intérêts particuliers.

Suivant le point de vue conventionnaliste le plus répandu, c'est l'analyse des critiques adressées aux institutions en place qui permet de comprendre la genèse et l'évolution[9]. Mais, comme l'ont montré Boltanski et Chiapello [1999], la « critique » n'est pas le seul moteur de l'évolution des institutions. Il faut compter sur tout un ensemble de micro-déplacements, en dehors des épreuves de justification, qui affectent les formes d'organisation et les modes d'évaluation en œuvre dans les entreprises et qui, en retour, façonnent de manière diffuse de nouveaux dispositifs institutionnels (ou non). Cela conduit à la prise en compte de processus plus spontanés d'émergence des institutions faisant moins appel aux capacités réflexives et délibératives des agents économiques[10]. Mais, même pour de nouvelles règles issues d'un processus délibératif, leur application n'est pas assurée si un

9. Voir sur ce point Eymard-Duvernay [2002] et Salais [1998], ce dernier développant l'idée d'une « régulation réflexive ».

10. Au-delà des critiques adressées à l'analyse de Searle [1995], l'introduction d'une relation causale entre « règle » et « action », *via* des capacités d'arrière-plan, constitue un atout si l'on veut expliquer la dynamique institutionnelle qui ne passe pas uniquement par un processus délibératif. Sur les critiques voir de Munck [1998] et Bessy [2003].

équilibre n'est pas trouvé entre l'avant-plan de leur détermination réflexive et l'arrière-plan des dispositions pratiques d'apprentissage en commun qui garantissent leur usage effectif, leur institution[11].

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGASSI J. (1960), « Methodological individualism », repris *in* O'NEIL J. (dir.), *Modes of Individualism and Collectivism*, Heinemann, Londres, 1973, p. 185-212.

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BESSY C., EYMARD-DUVERNAY F., DE LARQUIER G. et MARCHAL E. (dir.) (2001), *Des marchés du travail équitables ? Une approche comparative France/Royaume-Uni*, PIE-Peter Lang, Bruxelles, octobre.

BESSY C. (2003), « Représentation, conventions et institutions : des repères pour l'économie des conventions », communication au colloque Conventions et institutions, Paris-La Défense, 11-13 décembre.

BESSY C. et FAVEREAU O. (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n° 44.

BESSY C. et CHATEAURAYNAUD F. (1995), *Experts et faussaires. Pour une sociologie de la perception*, Métailié, Paris.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

DEFALVARD H. (1992), « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue économique*, 1, p. 127-143.

— (2000), « L'économie des conventions à l'école des institutions », *Document de travail du CEE*, 2.

DESCOMBES V. (1996), *Les Institutions du sens*, Minuit, coll. « Critique », Paris.

DOUGLAS M. (1999, 1986 pour la première édition), *Comment pensent les institutions*, suivi de *Il n'y a pas de don gratuit* et de *Connaissance de soi*, La Découverte, Paris.

DUPUY J.-P. (1988), « L'individu libéral, cet inconnu », *Individu et justice sociale : autour de J. Rawls*, Seuil, Paris.

— (1989), « Convention et *common knowledge* », *Revue économique*, 40 (2), mars.

DUPUY *et al.* (1989), « Introduction au numéro spécial sur l'économie des conventions », *Revue économique*, 40 (2), mars.

EYMARD-DUVERNAY F. (2002), « Pour un programme de recherche institutionnaliste », *Revue économique*, 53 (2), mars.

FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40 (2), mars.

KAUFMANN L. et QUÉRÉ L. (2000), « Comment analyser les collectifs et les institutions ? Ethnométhodologie et holisme anthropologique », *in* DE FORNEL *et al.* (dir.), *L'Ethnométhodologie. Une sociologie radicale*, La Découverte, Paris.

LEWIS D. (1969), *Convention, a Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

11. Sur ce point voir Maesschalck [2002] qui fait une critique des « éthiques procédurales » (à la Habermas) qui se heurtent au problème de l'application contextuelle des normes.

MAESSCHALCK M. (2001), *Normes et contextes. Les fondements d'une pragmatique contextuelle*, Olms, Hildesheim/Zürich/New York.
MUNCK J. DE (1998), « L'institution selon John Searle », *in* SALAIS R. (dir), *Institutions et conventions*, *Raisons pratiques*, n° 9.
ORLÉAN A. (1989), « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue économique*, 40 (2), mars.
— (1999), *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
— (2001), « Psychologie des marchés. Comprendre les foules spéculatives », *in* GRAVEREAU J. et TRAUMAN J. (dir.), *Crises financières*, Economica, Paris, p. 105-128.
SALAIS R. (1998), « À la recherche du fondement conventionnel des institutions », *in* SALAIS R. (dir), *Institutions et conventions*, *Raisons pratiques*, 9.
SCHOTTER A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
SEARLE J. (1995), *The Construction of Social Reality*, Cambridge University Press, Cambridge.
TAYLOR C. (1995), *Philosophical Arguments*, Harvard University Press, Cambridge.
WITTGENSTEIN L. (1961), *Tractatus logico-philosophicus*, suivi de *Investigations philosophiques*, Gallimard, Paris.

11

L'identité sociale de l'*homo conventionalis*[1]

Franck Bessis, Camille Chaserant, Olivier Favereau et Olivier Thévenon

L'appui exclusif de la théorie économique sur l'hypothèse de rationalité instrumentale pour traiter des situations d'interaction peine à restituer les différentes possibilités d'agir ensemble. La stratégie systématique de l'*homo œconomicus* consiste à se comporter en passager clandestin, bénéficiant ainsi du produit de l'action collective tout en laissant supporter le coût aux autres. La coopération n'est alors possible que si elle s'inscrit à la convergence des intérêts individuels.

Les limites d'un tel traitement des interactions à partir du seul point de vue individuel et instrumental, incitent de plus en plus d'auteurs à introduire une composante collective dans la définition de la rationalité. Dès les années 1970, Becker intègre la recherche du bien-être social dans les préférences individuelles, ouvrant la voie aux analyses en terme de capital social [Becker et Stigler, 1977 ; Coleman, 1990 ; Becker et Murphy, 2000]. Les recherches d'Akerlof [1980] sur l'influence des normes sur la performance individuelle le conduisent à concevoir l'appartenance à un groupe (l'identité sociale) comme un élément de la fonction d'utilité [Akerlof et Kranton, 2000].

La principale limite de ces approches est que l'individu demeure spectateur de son identité : son appartenance à un groupe est définie *a priori*, l'individu étant ainsi doté d'une identité unique et invariante. La rationalité reste purement instrumentale et n'inclut aucune capacité réflexive permettant à l'individu de penser — et donc de modifier — sa relation au collectif [Favereau et Thévenon, 2002 ; Thévenon, 2003].

L'économie des conventions (EC) met cette absence de capacité réflexive au cœur de ses critiques et dote les agents économiques d'une rationalité *procédurale* [Favereau, 1989], *située* [Thévenot, 1989], *interprétative* [Batifoulier, 2001] et *critique* [Boltanski et Thévenot, 1991]. L'EC met ainsi l'accent sur la pluralité des

1. Nous tenons à remercier Jean de Munck, Nicolas Postel, Pierre Livet et Gilles Raveaud pour leurs critiques stimulantes qui nous ont permis d'enrichir ce travail.

formes d'actions, des principes de rationalité sous-jacents à leur contexte, et le rôle des représentations collectives dans la définition même de la rationalité [Favereau, 1997a ; Orléan, 2002 ; Chaserant et Thévenon, 2001].

Nous proposons ici d'approfondir la conception de la rationalité de l'EC sur ce dernier point en mobilisant la *théorie de l'identité sociale* pour éclairer la façon dont les collectifs se constituent et influencent l'action individuelle et dont les individus perçoivent les groupes et leur appartenance à ceux-ci.

Initiée par Tajfel au début des années 1970, la théorie de l'identité sociale (TIS) montre, principalement de manière expérimentale, qu'un simple effet de catégorisation, c'est-à-dire de définition des groupes, conduit les individus à favoriser les membres de leur propre groupe. Les travaux ultérieurs de Turner explicitent les mécanismes cognitifs à l'œuvre : la définition d'une situation d'action passe par des opérations de catégorisation qui conduisent les individus à *s'autocatégoriser* comme membres de groupes. Ce sentiment d'appartenance leur confère une *identité sociale* qui donne à leurs comportements un sens différent pour eux-mêmes.

Après avoir présenté la TIS, nous montrerons que ses résultats convergent avec l'hypothèse de rationalité défendue par l'EC, lui offrant ainsi un appui empirique et analytique de nature à enrichir son traitement de la coopération et de l'éthique.

IDENTITÉ SOCIALE ET PROCESSUS D'AUTOCATÉGORISATION EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

L'appartenance à un groupe est un état psychologique distinct de celui d'individu isolé. Elle confère une identité sociale, une représentation collective de « qui je suis » et de la manière dont ce « je » doit se comporter. Ces processus associés à l'identité sociale sont à l'origine des comportements de coopération, de conformité aux normes ou de discrimination.

La construction des catégories sociales

L'individu organise sa perception de l'environnement selon un processus de catégorisation [Doise, 1976 ; Tajfel, 1959]. La catégorisation est dite *sociale* lorsque les situations sont interactives, l'individu catégorisant alors les objets autant que les sujets en présence.

La catégorisation sociale se fait *en référence à soi-même* [Hogg et Abrams, 1988]. Les autres sont classés à partir de leurs similitudes et différences par rapport à soi. Ce classement induit un effet d'accentuation des similitudes intraclasses et des différences interclasses [Tajfel, 1959], généralisé sous le *principe du métacontraste* [Turner, 1987] : on rassemble dans un même groupe les individus ou les objets de façon à réduire les différences perçues entre les éléments regrou-

pés et à accroître les différences perçues entre les éléments séparés [Oakes et Turner, 1980, p. 5].

Si l'individu catégorise les autres en référence à lui-même selon le principe du métacontraste, il s'autocatégorise aussi de la sorte [Turner, 1987]. Une fois la classification réalisée, les proximités (resp. différences) effectives entre les membres de différents groupes (resp. d'un même groupe) sont minorées. Par exemple, les différences de nationalité entre les joueurs d'une équipe de football sont déconsidérées (perçues comme marginales) au regard de leur attachement au même maillot. On se perçoit de ce fait comme identique aux autres membres de l'endo-groupe et différent des membres de l'exo-groupe, à partir de proximités existant sur certaines dimensions et en dépit de différences effectives sur d'autres dimensions. Ce processus psychologique confère une identité sociale, différente de celle liée aux caractéristiques plus individuelles.

L'autocatégorisation est un processus d'*autostéréotypisation* [Turner, 1987 ; Hogg et Abrams, 1988]. Le regroupement d'éléments n'est pas subordonné à leur possession de tous les traits qui caractérisent une catégorie ; il se fait sur la base de leur ressemblance ou de leur différence *par rapport à un prototype*. Chacun est évalué comme plus ou moins exemplaire ou représentatif d'une catégorie [Deschamps *et al.*, 1999], ce qui conduit à une vision stéréotypée des membres d'un groupe, considérés alors comme semblables et interchangeables. Se forme la croyance selon laquelle tous les membres d'un groupe ont les mêmes qualités, qui définissent et distinguent le groupe en question. Lorsqu'il s'autocatégorise, l'individu vérifie sa ressemblance au stéréotype du groupe.

Comme tout individu appartient à plusieurs groupes ou catégories sociales, chacun possède un *répertoire d'identités sociales* [Hogg et Abrams, 1988]. La catégorisation saillante est déterminée par le contexte. Un individu catégorise une situation, certes selon sa disposition à utiliser une catégorisation particulière (son accessibilité relative), mais surtout en fonction de l'ajustement de la catégorisation à la réalité. Différents contextes, donc différents degrés de pertinence des variables et individus présents, induisent différentes catégorisations et différentes relations entre endo- et exo-groupe. Si au cours d'un colloque portant sur la confrontation de deux courants de pensée, un doctorant met en cause la capacité de son contradicteur à accepter la critique en raison de son âge, il transforme par cette maladresse les termes du débat et du contexte, faisant intervenir une nouvelle variable discriminante (la génération) susceptible de modifier la catégorisation établie (les courants) et ses prototypes associés. Les groupes étant établis sur des différences relatives, un changement de contexte implique une modification de la composition des groupes. Différents contextes conduisent ainsi à différentes catégorisations de soi et des autres, par exemple à des perceptions et croyances stéréotypiques différentes [Hogg et Turner, 1987].

Mais la catégorisation sociale n'est pas qu'un phénomène purement cognitif. Oakes et Turner [1980] et Hogg *et al.* [1986] ont montré que l'effet d'accentuation est guidé par des considérations d'évaluation de soi : on cherche à distinguer

positivement son groupe d'appartenance des autres groupes afin d'acquérir une identité sociale favorable. Cette différenciation permet d'avoir une évaluation positive de soi, conférant bien-être et estime de soi : « nous avons tous besoin d'une identité personnelle favorable. Le statut des groupes auxquels nous appartenons nous aide à l'atteindre. En favorisant les membres de son groupe, on conforte son identité » [Deschamps *et al.*, 1999]. Ainsi, catégorisation et comparaison sociales sont simultanées dans la définition de la situation. La première conduit à des perceptions stéréotypiques de soi et des autres ; la seconde influence la sélection des dimensions à partir desquelles s'effectue la catégorisation — celles qui permettent d'accroître l'estime de soi.

Le sentiment d'appartenance au groupe

Les catégories varient par degré relatif d'inclusion. Par exemple, des chiens peuvent être distingués selon leur race (niveau sub-ordonné), ce qui nécessite de délimiter la catégorie intermédiaire de « chien » en comparant les différents animaux, cette opération induisant, à un niveau d'abstraction supérieur, de délimiter la catégorie (supra-ordonnée) « animaux » par comparaison avec les différents êtres vivants. Selon Rosch [1978] et Mervis et Rosch [1981], la plus grande partie de l'activité perceptive s'exerce à un niveau intermédiaire, le *niveau de base*.

La catégorisation sociale s'exerce aussi à des niveaux différents. On peut en effet définir des groupes de manière plus ou moins inclusive selon le contexte. Un physicien et un biologiste, s'ils se rencontrent lors d'un colloque scientifique, ne feront pas partie du même groupe de chercheurs. Cependant, ils peuvent être perçus comme « scientifiques », partageant alors une identité sociale plus inclusive, s'ils sont amenés à se rencontrer dans un contexte où sont présents des non-scientifiques [Haslam, 2001].

L'autocatégorisation peut, elle aussi, se faire à des niveaux de soi plus ou moins inclusifs. Nous avons déjà distingué l'identité personnelle (qui se compose de descriptions de soi reposant sur nos attributs spécifiques) de l'identité sociale (dérivant de notre appartenance à des groupes). Cette dernière se situe à un niveau logique supérieur, où l'on fait abstraction des caractéristiques purement individuelles. L'identité personnelle correspond ainsi à un niveau subordonné, l'identité sociale représentant plutôt un niveau intermédiaire. Il est aussi possible de faire abstraction de toutes ses appartenances sociales en se situant à un niveau supra-ordonné, où l'on s'identifie en tant qu'être humain par rapport aux non-humains [Turner, 1987]. Le « concept de soi » embrasse ainsi un ensemble de représentations cognitives de soi formant un système hiérarchique de classification à trois niveaux : le niveau personnel, le niveau social et le niveau humain [*ibid.*].

Là encore, le niveau de catégorisation varie avec le contexte. Au cours d'une négociation en entreprise, les représentants des syndicats de salariés et l'employeur passent régulièrement d'une identité sociale commune (en tant que

membres de la même entreprise) à des identités sociales distinctes et conflictuelles. Le syndicaliste peut aussi intervenir afin de négocier sa propre évaluation, basculant alors au niveau personnel.

La TIS souligne l'antagonisme fonctionnel qui existe entre la saillance d'un niveau et le retrait des autres niveaux : la saillance d'un niveau induit une accentuation des similitudes intracatégorie et des différences intercatégories qui inhibe la perception des similitudes et des différences aux autres niveaux d'abstraction. Quand l'individu se définit comme physicien, face au biologiste, il fait abstraction de leur commune appartenance à la communauté scientifique. Les trois niveaux d'identité dans le concept de soi sont donc discontinus et induisent des comportements guidés par des motivations et attentes distinctes.

Le niveau d'abstraction auquel se situent les personnes dans une situation donnée dépend du *processus de dépersonnalisation* qui est le « processus d'autostéréotypisation par lequel elles se perçoivent plus comme des exemplaires interchangeables d'une catégorie sociale que comme des personnalités uniques définies par leurs différences avec les autres » [Turner, 1987]. Si chacun focalise son attention sur ses caractéristiques idiosyncrasiques, la perspective micro domine les représentations ; chacun, défini par son identité individuelle, évalue la situation à partir des individus présents. Si l'on prête, au contraire, plus d'attention aux rapprochements effectués sur la base de similitudes avec les autres, on agit en tant que membre d'un groupe. La perspective macro domine les représentations ; chacun est défini par son identité sociale. Le processus de dépersonnalisation est ainsi l'opération psychologique qui effectue en pratique l'agrégation micro-macro associée à l'autocatégorisation.

En résumé, les individus catégorisent les situations de choix selon les ressemblances et différences relatives les plus importantes par rapport à un prototype, sur les critères saillants. L'existence de multiples identités ne doit pas faire perdre de vue que, pour une situation donnée, une seule identité intervient finalement pour chaque personne. En effet, l'effet d'accentuation minore les critères secondaires sur lesquels apparaissent des différences à l'intérieur de l'endo-groupe et des ressemblances avec l'exo-groupe. À catégorisation fixée, le sentiment d'appartenance au groupe relève alors d'un continuum entre niveau individuel et niveau social, le long duquel se situent les personnes selon qu'elles perçoivent plus fortement leurs caractéristiques idiosyncrasiques ou leur ressemblance avec les autres. Ce processus de dépersonnalisation qui préside à l'activation d'une identité repose sur une circularité entre catégorisation spontanée et adhésion à des catégories préexistantes.

Au terme de ce détour par la psychologie sociale, nous disposons d'une théorie de l'articulation entre les niveaux individuels et collectifs basée sur les opérations de catégorisation auxquelles se livrent les personnes. Nous pouvons maintenant étudier ce que ce résultat apporte à l'économiste en prenant pour entrée l'analyse conventionnaliste.

L'IDENTITÉ SOCIALE AU FONDEMENT D'UN NOUVEL *HOMO ŒCONOMICUS*

Un rappel schématique du modèle de rationalité de l'EC va permettre de souligner la convergence entre les deux approches, pour ensuite montrer en quoi leur utilisation conjointe permet d'accéder à une meilleure compréhension de deux questions qui font encore figure d'épouvantail dans la pensée économique : le traitement de la coopération et, plus difficile encore, la prise en compte des jugements éthiques.

*De la rationalité limitée aux compétences de l'*homo conventionalis

Deux propositions peuvent résumer la théorie de la rationalité de l'*homo conventionalis* : la rationalité est limitée, située, interprétative et argumentative ; ces quatre propriétés s'emboîtent, chacune conduisant naturellement (sinon mathématiquement) à la suivante. Cette seconde proposition postule que la critique de la théorie du choix rationnel formulée par Simon, Kahneman et Tversky doit être poursuivie et enrichie par des propriétés positives.

La rationalité est limitée : les capacités de traitement de l'information sont bornées. La rationalité optimisatrice présuppose l'existence d'une liste complète d'états de la nature. Cet axiome affirme à la fois que : l'individu connaît l'état présent du monde et la liste de tous les états futurs possibles ; *à l'intérieur* du monde présent, l'individu dispose de toutes les compositions et décompositions pertinentes. À l'inverse, la rationalité limitée opère dans un environnement *incertain* (par opposition au risque, il existe un très grand nombre — voire une infinité — de possibles, dont certains actuellement inconnus) et *complexe* (il existe une infinité — ou un très grand nombre — de manières de se représenter un choix, dont aucune ne s'impose absolument). Les capacités de traitement de l'information des individus étant insuffisantes pour tenir compte de l'ensemble des caractéristiques *présentes et à venir* de l'environnement, il y a nécessairement sélection parmi toute l'information disponible. Pour prendre une décision, les individus forment une représentation de leur ensemble de choix par une sélection d'informations qui laisse à l'arrière-plan toutes les autres. Ce cadrage correspond à celui effectué par les individus qui, bien qu'ils puissent catégoriser à différents niveaux, n'en perçoivent qu'un seul à la fois.

La rationalité est située : les informations sélectionnées varient selon les situations et leurs éléments (individus et objets) immédiatement présents et saillants [Thévenot, 1989 ; Orléan, 2002], de la même manière que les catégorisations dépendent, pour la TIS, des saillances de la situation. Parce que la rationalité est limitée, elle s'appuie donc sur les ressources de la situation [Laville, 2000].

La rationalité est interprétative : l'EC distingue différents régimes d'action ou principes de comportement mobilisés selon la manière dont les agents se représentent les situations [Boltanski et Thévenot, 1991]. Les opérations de qualification des objets et d'identification des personnes, nécessaires à la mobilisation de ces

régimes impliquent l'existence de capacités interprétatives, à côté de capacités calculatoires. Un élément ne peut être considéré comme saillant qu'au regard d'un schéma d'interprétation qui détermine ce qui importe. Bien qu'élaborés à partir de situations passées et relevant d'abord de la subjectivité des agents, ces schémas d'interprétation sont réactualisés et canalisés par l'expérience (*épreuve de réalité*). Ce va-et-vient entre interprétation et expérience caractérise également la TIS : la saillance est fonction de l'interaction entre l'accessibilité relative d'un schéma d'interprétation (selon les expériences passées et les motivations de la personne) et l'adéquation de la réalité présente. Le recours à l'interprétation est également indispensable parce que la perception des objets collectifs s'effectue en intension [Favereau, 2003] ou, ce qui revient au même, à partir de prototypes.

La rationalité est argumentative (ou critique) : les individus, pour agir raisonnablement, doivent être en mesure de développer des capacités critiques. Pour cela, ils doivent avoir accès à une extériorité depuis laquelle il leur est possible de se désengager de la situation pour porter sur celle-ci un jugement [Boltanski, 1990]. Les représentations collectives fournissent aux personnes une première extériorité sur laquelle s'appuie leur jugement réflexif. En effet, ils s'intéressent non seulement à l'objet (ou résultat) de leurs relations, mais aussi à la nature de celles-ci [Favereau, 1997b ; Thévenon, 2003]. Les interactions collectives, sous forme de participation à des débats critiques où sont confrontés les arguments, constituent une seconde extériorité, sur laquelle Popper a fondé sa conception de la rationalité [Laville, 1999].

Le passage d'une propriété à la suivante dote ainsi l'*homo conventionalis* d'un ensemble de compétences tel que la dimension sociale de son identité constitue sa ressource fondamentale pour se coordonner avec les autres.

De l'identité sociale à la coopération

La théorie des jeux définit un problème de coopération sous la forme canonique du dilemme du prisonnier : deux individus choisissent de coopérer ou non, sachant qu'ils y ont collectivement intérêt, mais que chacun pris individuellement peut gagner davantage à ne pas coopérer. L'issue est bien connue : stratégie dominée lorsque la situation ne se produit qu'une fois, la coopération est impossible.

Le passage à la dynamique ne suffit pas en soi à faire émerger la coopération. Il doit s'accompagner de conditions fortes comme la répétition infinie de la situation — auquel cas l'absence de dernier coup empêche l'induction à rebours qui conduit inévitablement à la défection [Shubik, 1991] — ou l'introduction d'un doute sur la rationalité d'autrui — si j'attribue une probabilité, même faible, au fait qu'autrui ne soit pas rationnel et puisse coopérer, alors je peux avoir intérêt à coopérer [Aumann, 1987].

Ces solutions conduisent à un constat trois fois contre-intuitif :

– lorsque les individus sont rationnels, la coopération n'apparaît que dans des contextes hautement particuliers ;

– trop de rationalité tue la rationalité : s'il entre dans le jeu de miroir infini du *common knowledge* un soupçon d'irrationalité à l'un quelconque des niveaux de régression, la coopération peut être atteinte [Aumann, 1994]. Utiliser rationnellement un peu d'irrationalité permet ainsi d'atteindre un résultat parfaitement rationnel… collectivement ;

– la notion même de coopération se dissout : on ne coopère que si l'on a individuellement intérêt à coopérer : la coopération soit n'a pas lieu, soit se ramène à l'intérêt individuel. Elle n'a pas de réalité autonome.

Que propose l'EC pour échapper à ces paradoxes ? Dans un monde où la rationalité est limitée, les défauts de coopération (et plus généralement de coordination) sont connus de tous comme hautement probables. L'utilité de la coopération est dès lors mieux perçue par les individus qui vont chercher activement à se coordonner. Ensuite, dans un monde où la pluralité des rationalités est un fait, on ne peut plus anticiper directement ce que l'autre va faire pour agir sans se représenter le *collectif* que l'on forme avec celui-ci. Les agents doivent élaborer une image du monde commun associée à leur relation, ce qui permet de donner un sens à leur interaction et fournit une grille d'évaluation des actions ultérieures [Batifoulier et Thévenon, 2001].

Ces deux points composent le cadre proposé par EC pour aborder tout problème de coordination et/ou de coopération :

– toute coordination des comportements suppose une coordination des jugements sur ces comportements, qui s'effectue par le biais de représentations collectives ;

– ces représentations comprennent une certaine idée du collectif, c'est-à-dire certaines attentes sur la nature (collective) — et pas seulement le résultat (individuel) — des interrelations.

Dans un tel contexte, la coopération passe par « la construction "à deux" […] d'une représentation collective, dont la principale propriété est d'ouvrir l'espace des possibles pour chacun, en levant progressivement la restriction de cet espace aux seuls équilibres non coopératifs […]. [Elle ne] relève donc pas totalement de la rationalité individuelle […], précisément parce qu'elle vise une rationalité collective » [Favereau, 1997a]. On mesure mieux à quel point la situation dont traite la théorie des jeux est artificielle : l'individu, isolé et sans identité sociale, n'est mû que par — et ne récolte que — la méfiance. Au contraire, l'EC définit d'emblée tout individu comme un être à qui il n'est pas interdit, par hypothèse, d'accéder au statut d'être social. Le problème de la coopération devient celui de la définition possible d'une identité sociale, partagée avec ses partenaires.

L'action coopérative peut alors résulter de « l'égoïsme éclairé » des agents [Simon, 1983]. L'individu coopère s'il juge profitable de renoncer à des profits de court terme au bénéfice du groupe auquel il appartient, parce que les profits à long terme nés de l'appartenance à ce groupe font plus que compenser les sacrifices à court terme. Notons que :

– pour que l'individu coopère, il faut qu'il partage une identité sociale avec ses partenaires, c'est-à-dire qu'il forme avec eux un *groupe* ;

– le calcul des pertes à court terme et des gains à long terme n'est pas rationnel au sens standard, puisque l'individu ne connaît pas avec certitude la liste des états futurs. Il n'est donc pas capable de se livrer à un calcul exhaustif des coûts et bénéfices de sa coopération[2]. Dans ce cas la coopération n'est ni strictement ramenée à l'intérêt individuel ni identifiée à un pur altruisme ;

– dans le monde de la rationalité interprétative où le sens donné aux actions de chacun dépend de la représentation collective des relations interindividuelles, la coopération sera initiée par les signaux que les individus échangent pour signifier leurs intentions. L'acceptation — nécessaire — de l'incomplétude des relations est alors le premier signal de la volonté de coopérer [Favereau, 1997b ; Chaserant, 2000, 2002].

Le détour par la TIS permet de préciser les mécanismes cognitifs à l'œuvre dans cet égoïsme éclairé à la source du phénomène général de la coopération (les deux cas polaires étant l'intérêt individuel immédiat et l'altruisme). Dans certains contextes, un individu coopère avec ceux qu'il a catégorisés comme appartenant au même groupe que lui, c'est-à-dire ceux à qui il attribue la même identité sociale. Le comportement coopératif est lié au *processus de dépersonnalisation*[3]. En effet, selon le principe du métacontraste, le sentiment d'appartenance au groupe se traduit par la perception d'une similitude des intérêts individuels des membres. D'où « une confiance dans les objectifs des autres membres de mon groupe : ce sont les mêmes que les miens » [Turner, 1987].

La coopération ne reflète donc pas l'interdépendance des intérêts individuels, mais une *redéfinition cognitive de soi et de son intérêt individuel*. Le calcul avantages/coûts à l'intérieur du groupe ne s'effectue pas au même niveau que celui d'une action purement individuelle, fondée sur une catégorisation en termes d'identité personnelle. Il devient évident que tout facteur qui accroît la saillance de l'endo-groupe (comme les équipements et les dispositifs collectifs) renforce la possibilité de coopération alors que tout facteur contextuel qui personnalise les relations peut conduire à une redéfinition de son identité et au déclin de la coopération.

De la coopération aux jugements éthiques

Il nous reste à exploiter le troisième niveau de catégorisation, « le niveau supérieur du soi en tant qu'être humain, […] [c'est-à-dire] les traits communs partagés avec les autres membres de l'espèce humaine par contraste avec d'autres formes

2. Ajoutons que l'horizon de calcul (le long terme de l'argument de Simon) est lui-même une variable libre, dont l'adoption signifie précisément que l'on choisit de coopérer [Favereau, 1997b].

3. Sans connotation péjorative, la dépersonnalisation fait référence non pas à une perte d'identité mais à un changement de niveau de celle-ci.

de vie […]. On peut dire que ces [trois] niveaux définissent pour chacun son identité, "humaine", "sociale" et "personnelle", fondée sur des comparaisons entre soi-même et autrui, respectivement : interespèces, intergroupes (c'est-à-dire intra-espèce) et interpersonnelles (c'est-à-dire intragroupe) » [Turner, 1987, p. 45].

Il est remarquable que la TIS, à notre connaissance, ne fasse rien de ce troisième niveau — ce qui ne veut pas dire que celui-ci n'y joue aucun rôle, mais que la mise en évidence de ce rôle nécessite peut-être un renforcement de la théorie. Nous pensons précisément que l'EC offre ce renforcement, suggérant que *l'accès au troisième niveau de catégorisation correspond à la capacité de jugement éthique* dont l'EC dote l'*homo conventionalis*[4]. N'est-il pas remarquable que le principe de *commune humanité* soit tout simplement le premier axiome dans l'axiomatique des cités qui fonde la grammaire commune à toutes les procédures de justification, selon Boltanski et Thévenot [1991]. « Le modèle suppose une identification de l'ensemble des personnes susceptibles de s'accorder, les *membres* de la cité, et il pose une forme d'équivalence fondamentale entre ces membres qui appartiennent tous au même titre à l'humanité. […] les métaphysiques politiques que nous étudierons ont en commun d'admettre une même définition de l'humanité, […] [où] tous les êtres humains sont aussi humains les uns que les autres » [Boltanski et Thévenot, 1991, p. 96-97].

Le rapprochement entre l'EC et la TIS s'impose donc avec cet accent de force égale sur le concept d'humanité, certes au départ de la première, tandis qu'il est plutôt au sommet de la seconde. En outre si, au niveau de l'axiomatique des cités, l'approche de l'EC est normative, l'approche de la TIS est résolument descriptive. Mais cette distinction doit tout de suite être nuancée : l'approche de l'EC est *également* descriptive, en ce sens qu'il est fait usage du *fait* que les agents économiques recourent à des jugements de valeur, selon des modalités variées. Les deux théories ne sont donc pas irréductibles l'une par rapport à l'autre et cette dernière étape de notre investigation nous amènera à nous déplacer sans cesse entre un niveau normatif et un niveau descriptif[5].

Ces préalables étant posés, voici comment nous allons faire interagir les deux approches. Si la TIS ne fait rien du troisième niveau dont elle pose pourtant l'existence, c'est parce qu'elle ne mobilise pas le plan des jugements éthiques. Nous allons procéder à un (ré) examen de ce troisième niveau à partir de l'EC, qui mobilise un tel plan, afin de mesurer la dimension qu'il prend alors. L'élément clé de ce (ré) examen est la question de la *responsabilité*, au double sens étymologique de (l'aptitude à) « répondre de » et de « répondre à ». Elle est au cœur de toute

4. Sur l'importance stratégique de l'existence de cette capacité, pour repérer les vraies lignes de force et de clivage entre familles de pensée, dans les sciences sociales [Boltanski, 2002].

5. Nous espérons ainsi échapper à la « guillotine de Hume », à savoir l'impossibilité logique de déduire un énoncé normatif d'un énoncé descriptif [Gardies, 1987], qui aurait pu frapper d'incohérence notre confrontation entre les deux approches.

réflexion sur l'éthique. La TIS, interrogée sur cette question par l'EC, nous donne deux réponses successives, la seconde étant d'une profondeur inattendue.

La première réponse s'appuie sur les différences entre les trois niveaux au regard de la question de la responsabilité. Alors que l'existence de l'individu ne dépend pas de l'activation du moi individuel, en revanche, l'existence du collectif dépend substantiellement de l'activation du moi « social » ou du moi « humain ». En me définissant au niveau social ou humain, je contribue à l'existence de ce niveau : en ce sens je suis une première fois responsable. Mais il y a plus profond : mon niveau d'identification n'est pas fixé, *c'est une variable de choix*. Il me revient de choisir, en toutes circonstances, quel moi je veux activer, individuel, social ou humain, avec, de surcroît, des choix seconds à l'intérieur, du niveau social (quel est le groupe de référence ?), et du niveau humain. C'est là une seconde modalité de la responsabilité — celle-là intimement liée à la question de l'identité : en choisissant le niveau auquel j'entends activer mon identité, je choisis simultanément un type de responsabilité.

Arrêtons-nous un instant sur le choix du niveau individuel, non pour le déprécier, mais pour l'apprécier sous l'angle éthique de la responsabilité. La situation gagne encore en transparence si l'on se place dans le cadre de la théorie économique standard, où le choix de ce niveau est contraint par le modèle. Alors [en suivant ici Rey, 1997, p. 34] on peut voir se déployer la chaîne causale classique : identité-liberté-responsabilité, qui fait jouer un rôle essentiel à la notion d'*imputation*. À la question : « Qui est responsable de cet acte ? », on répondra en identifiant un individu, auteur de cet acte, dès lors qu'il est supposé libre. La responsabilité ne disparaît donc pas dans ce schéma, mais elle est d'un type étroit, qui correspond à un champ d'application limité au fait d'être l'auteur de ses actes. La conception de la liberté associée à ce schéma est celle dite négative et passe par la détermination rigoureuse des contraintes pesant sur le sujet agissant : on ne peut lui imputer que la responsabilité des actes qui font partie de son ensemble de choix. Sa responsabilité varie comme sa liberté, en proportion inverse des contraintes qui pèsent sur lui.

Maintenant considérons le choix du niveau humain. Nous allons [là encore en suivant de près Rey, 1997, p. 35-43] montrer que la chaîne causale s'inverse, s'écrivant désormais dans l'ordre responsabilité-identité-liberté. Cette ligne d'argumentation est empruntée à la philosophie de Lévinas. Le niveau humain suppose une caractérisation de soi dépouillée de *toutes* les appartenances sociales ou collectives. Que reste-t-il alors pour caractériser l'*humanité* ? Une réponse insatisfaisante ou plutôt provisoire, suggérée par la TIS est : l'appartenance à l'espèce humaine. Cette réponse repousse d'un cran la difficulté en se donnant l'existence préalable d'un ensemble, donc d'un collectif, alors qu'il s'agissait d'écarter toute forme de collectif prédéterminé et que le problème était justement de définir les critères permettant de se reconnaître comme humain. Le principe de commune humanité vient ici à notre secours, sans pour autant nous donner tous les éléments de réponse nécessaires, en posant que tous les humains sont aussi

humains les uns que les autres — nous avançons mais reconnaissons que cela ne vaut pas caractérisation complète de l'humain. Ce qui manque à l'explicitation est cette fois très bien suggéré par la TIS : ce dont nous parlons est l'identité d'un individu, autrement dit ce qui le définit, à ses propres yeux ; en somme, son *unicité*. On prend désormais toute la mesure de la difficulté : cette unicité scelle la solitude irrémédiable de l'être humain. « On peut tout échanger entre êtres sauf l'exister » [Lévinas, 1979, p. 21]. Comment constituer sur cette base un ensemble qui ne soit pas une simple collection empirique, au surplus à la limite du paradoxe logique : l'ensemble des gens irrémédiablement seuls, c'est-à-dire entendus sous le rapport de ce qui exclut tout rapport entre eux ? Cette voie nous est fermée, pour la raison qu'alors le troisième niveau n'ajouterait rien au premier, individuel. Il faudrait donc renoncer au troisième niveau ! Le piège se referme.

Pour que le troisième niveau ait un sens, il faut par conséquent un « coup de force » éthique. C'est ce que fait l'EC en posant l'existence d'une capacité de jugement éthique chez l'individu. La confrontation avec la TIS est ici l'occasion bienvenue d'une explicitation détaillée. Le mot clé est *altérité*, par opposition à *imputation*. L'autre, dépouillé (comme soi-même) de toutes ses affiliations sociales, se présente sous le visage… d'un visage. Lévinas a consacré au visage, dans sa nudité, des pages essentielles : « L'accès au visage est d'emblée éthique […] Le visage est signification, et signification sans contexte. Je veux dire qu'autrui, dans la rectitude de son visage, n'est pas un personnage dans un contexte. D'ordinaire, on est un "personnage" : on est professeur à la Sorbonne, vice-président du Conseil d'État, fils d'untel, tout ce qui est dans le passeport, la manière de se vêtir, de se présenter. […] Ici au contraire, le visage est sens à lui seul. […] Dès lors qu'autrui me regarde, j'en suis responsable, sans même avoir à *prendre* de responsabilité à son égard ; sa responsabilité *m'incombe*. C'est une responsabilité qui va au-delà de ce que je fais. D'habitude, on est responsable de ce qu'on fait soi-même. Je dis […] que la responsabilité est initialement un *pour autrui*. […] La responsabilité est ce qui exclusivement m'incombe et que, *humainement*, je ne peux refuser. […] Moi non interchangeable, je suis moi dans la seule mesure où je suis responsable. Je puis me substituer à tous, mais nul ne peut se substituer à moi. Telle est mon identité inaliénable de sujet » [Lévinas, 1982, p. 89-108].

Ce long extrait établit que la chaîne de causalité va de la responsabilité vers l'identité, et non plus de l'identité vers la responsabilité, comme précédemment. La liberté, entendue comme absence de contraintes (liberté négative), s'intercalait alors entre l'identité et la responsabilité. Cette conception n'est pas reniée dans le nouveau schéma, mais reprise dans une conception plus vaste. Ma capacité à répondre *d'*autrui et à répondre *à* autrui débouche sur la notion de *liberté positive*, qui valorise le degré auquel je suis impliqué dans mes propres actes [Berlin, 1969 ; Taylor, 1979]. Le lien intrinsèque qui vient d'être tissé entre responsabilité et identité fonde une vision alternative du libéralisme, parfois qualifiée de « républicaine », où la justice pour tous est la condition de la liberté pour chacun [Spitz, 1995].

Car c'est bien la question de la justice que pose finalement la présence d'autrui, puisqu'il devient impossible de penser la relation avec un autrui singulier sans penser la relation avec tous les autres. L'autre n'est pas seul : « Si je suis seul avec l'autre, je lui dois tout ; mais il y a le tiers. […] Qui est mon prochain ? […] La relation interpersonnelle que j'établis avec autrui, je dois l'établir aussi avec les autres hommes ; il y a donc nécessité de modérer ce privilège d'autrui ; d'où la justice » [Lévinas, 1982, p. 94-95]. La justice est ce qui, en comparant les incomparables, permet d'instaurer une réciprocité, une « reconnaissance mutuelle », là où la responsabilité éthique établissait *a priori* une relation dissymétrique[6].

L'originalité de cette notion de justice, sur laquelle nous avons essayé d'organiser un dialogue entre l'EC et la TIS (sous les auspices de la philosophie de Lévinas) est qu'elle se construit sur la notion d'altérité. Or il est trivial de constater que la TIS et l'EC reposent sur l'évidence d'une pluralité — d'êtres humains, de niveaux d'identification, de types de groupes, etc., pour la première ; de modes de coordination, de justifications, de régimes d'action, etc., pour la seconde. L'un et l'autre, édifices théoriques, se sont élevés sur les ruines de l'idée d'agent représentatif. Mais ils n'ont pas encore tiré toutes les conséquences de ce que le vrai fondement de la pluralité n'est pas tant la multiplicité que l'altérité.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AKERLOF G. (1980), « A theory of social custom of which unemployment may be one consequence », *Quarterly Journal of Economics*, 94, p. 749-775.

AKERLOF G. et KRANTON R. (2000), « Economics and identity », *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), p. 715-753.

AUMANN R. (1987), « Game theory », *in* NEWMAN P., EATWELL J. et MILGATE M. (dir.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, PalgraveMacmillan, Londres.

— (1994), « L'irrationalité dans la théorie des jeux », *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 43-59.

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BATIFOULIER P. et THÉVENON O. (2001), « Interprétation et fondement conventionnel des règles », *in* BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Economica, Paris p. 219-252.

BECKER G. et STIGLER G. (1977), « *De gustibus non est disputandum* », *American Economic Review*, 67 (2), p. 76-90.

BECKER G. et MURPHY K. (2000), *Social Economics*, The Belknap of Harvard University Press, Harvard.

BERLIN I. (1969), « Two concepts of liberty », *in Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.

BOLTANSKI L. (1990), *L'Amour et la justice comme compétences*, Métailié, Paris.

6. Nous invitons le lecteur à suivre le cheminement de Ricœur [2004], depuis le « besoin » de justice identifié à partir de Lévinas, jusqu'à l'exploration des registres de justification ou de reconnaissance sociale identifiés par Boltanski et Thévenot [1991].

— (2002), « Nécessité et justification », *Revue économique*, 53 (2), mars, p. 275-289.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

CHASERANT C. (2000), *Rationalité et gestion de l'incomplétude dans les relations contractuelles*, thèse pour le doctorat en sciences économiques, université de Paris-X.

— (2002), « La coopération se réduit-elle à un contrat ? Une approche procédurale des relations contractuelles », *Recherches économiques de Louvain*, 68 (4), p. 481-510.

CHASERANT C. et THÉVENON O. (2001), « Aux origines de la théorie économique des conventions : prix, règles et représentations », *in* BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 35-61.

COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

DESCHAMPS J.-C., MORALES J.-F., PAEZ D. et WORCHEL S. (1999), *L'Identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*, Presses universitaires de Grenoble, Grenoble.

DOISE W. (1976), *L'Articulation psychosociologique et les relations entre groupes*, De Boeck, Bruxelles.

FAVEREAU O. (1989), « Marchés externes, marchés internes », *Revue économique*, 40 (2), p. 273-328.

— (1994), « Règles, organisations et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 113-137.

— (1997a), « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions », *in* PETIT P. (dir.), *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris, p. 195-238.

— (1997b), « L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution », *in* REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité. Les figures du collectif*, La Découverte, Paris, p. 219-233.

— (2003), « La pièce manquante de la sociologie du choix rationnel », *Revue française de sociologie*, 44 (2), p. 71-91.

FAVEREAU O. et THÉVENON O. (2002), « L'identité (sociale) est-elle soluble dans la rationalité (individuelle) ? », *Document de travail*.

GARDIES J.-L. (1987), *L'Erreur de Hume*, PUF, Paris.

HASLAM, S. A. (2001), *Psychology in Organizations. The Social Identity Approach*, Sage Publications, Londres.

HOGG M. A., TURNER J. C., NASCIMENTO-SCHULZE C. et SPRIGGS D. (1986), « Social categorization, intergroup behaviour and self-esteem : two experiments », *Revista Psicologia Social*, 1, p. 23-37.

HOGG M. A. et ABRAMS D. (1988), *Social Identifications. A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*, Routlegde, New York.

HOGG M. A. et TURNER J. C. (1987), « Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories », *British Journal of Social Psychology*, 26, p. 325-340.

LAVILLE F. (1999), « Les voies de la rationalité procédurale », thèse de doctorat de sciences économiques, EHESS.

— (2000), « La cognition située : une nouvelle approche de la rationalité limitée », *Revue économique*, 56 (6), p. 1301-1331.

LÉVINAS E. (1979), *Le Temps et l'autre*, Fata Morgana, Montpellier.

— (1982), *Éthique et infini : dialogues avec Philippe Némo*, Fayard, Paris.

MERVIS C. B. et ROSCH E. (1981), « Categorization of natural objects », *Annual Review of Psychology*, 32, p. 89-115.

OAKES P.J. et TURNER J.C. (1980), « Social categorization and intergroup behaviour : does minimal intergroup discrimination make social identity more positive ? », *European Journal of Social Psychology*, 10, p. 295-301.

OLSON M. (1966), *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

ORLÉAN A. (2002), « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, 112 (5), p. 717-738.

REY J.-F. (1997), *Lévinas : le passeur de justice*, Michalon, Paris.

RICŒUR P. (2004), *Parcours de la reconnaissance. Trois études*, Stock, Paris.

ROSCH E. (1978), « Principles of categorization », *in* ROSCH, E. et LLOYD B. B. (dir.), *Cognition and Categorization*, Erlbaum, Hillsdale (NJ), p. 28-48.

SEN A. (1977), « Rational fools : a critic of the behavioural foundations of economic theory », *Philosophy and Public Affairs*, repris dans SEN A. (1993), *Éthique et économie*, PUF, Paris, p. 87-116.

SHUBIK M. (1991), *Théorie des jeux et sciences sociales*, Economica, Paris.

SIMON H. A. (1983), *Reason in Human Affairs*, Stanford University Press, Stanford.

SPITZ J.-F. (1995), *La Liberté politique : essai de généalogie conceptuelle*, PUF, Paris.

TAJFEL H. (1959), « Quantitative judgement in social perception », *British Journal of Psychology*, 50, p. 16-29.

TAJFEL H. et TURNER J. C. (1986), « The social identity theory of intergroup behaviour », *in* WORCHEL S. et AUSTIN W. G. (dir.), *Psychology of Intergroup Relations*, Nelson-Hall, Chicago.

TAYLOR C. (1979), « What is wrong with negative liberty ? », *in* RYAN A. (dir), *The Idea of Freedom*, Oxford University Press, Oxford.

THÉVENON O. (2003), « Les relations emploi-famille en Europe », thèse de doctorat en sciences économiques, université de Paris-X.

THÉVENOT L. (1989), « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, 40 (2), p. 147-197.

TURNER J. C. (1987), *Rediscovering the Social Group. A Self-Categorization Theory*, Basil Blackwell, Oxford.

12

Herbert Simon et l'économie des conventions

Rouslan Koumakhov

Le titre de ce texte peut susciter deux réactions spontanées et opposées. La logique de chacune de ces réactions dépend des critères en fonction desquels on définit l'économie des conventions (EC), en tant que programme de recherches.

La réaction est immédiatement positive pour ceux qui appréhendent l'EC comme le projet au centre duquel se retrouve le problème de la coordination — notamment la coordination au moyen de règles —, ce problème étant considéré dans la perspective de la rationalité limitée. Il suffit d'évoquer l'un des sujets centraux du paradigme simonien, à savoir l'*organisation*, en tant que mode de coordination permettant aux individus de s'adapter à la rationalité limitée.

La réaction négative peut être liée à deux types d'objection interdépendants. Le premier type d'objection résulte de l'approche interprétative de l'EC. Dans cette perspective, la réflexion conventionnaliste porte sur le problème des représentations, qui mélange la question des capacités de réflexion des agents économiques avec celle du jugement de valeur. On peut alors se demander : la théorie simonienne, ne manque-t-elle pas de dimension interprétative ? Le deuxième type d'objection est très simple : il n'y a pas de phénomènes conventionnels dans le paradigme béhavioriste, en tout cas pas en tant qu'objet central de recherche.

Ces objections immédiates méritent une étude plus profonde. Mon objectif consiste à démontrer que le paradigme simonien débouche sur une perspective interprétative de la coordination et fait clairement apparaître des phénomènes conventionnels, même si le terme « convention » est peu utilisé dans le vocabulaire de l'École de Carnegie. La théorie de Simon constitue donc un soutien important au raisonnement conventionnaliste qui implique l'interdépendance de trois dimensions : rationalité, coordination, représentation.

Le texte est structuré comme suit. Dans la première section, je rappelle les principaux éléments du projet conventionnaliste. Les trois sections suivantes sont consacrées, respectivement, à trois angles que j'ai choisis pour examiner le traitement des conventions par Simon : le concept de rôles organisationnels, celui de

« cartes simplifiées » et celui de conventions « techniques ». Ces analyses débouchent sur le rôle coordinateur joué dans les organisations par le système d'interprétation collectif (modèle commun). Je fais par la suite un rapprochement entre cette construction simonienne et la littérature sur les représentations sociales. La dernière section propose une synthèse de cette lecture conventionnaliste de Simon.

PROJET CONVENTIONNALISTE

L'EC [Eymard-Duvernay 1987, 1997 ; Favereau 1986, 1998, 1999] cherche à traiter des questions de coordination en reprenant deux thèses hétérodoxes : celle de la rationalité limitée et celle de l'entreprise en tant que forme d'adaptation collective aux limites cognitives individuelles.

En intégrant les questions cognitives dans l'analyse des entreprises, le paradigme conventionnaliste a mis en relief le rôle coordinateur des phénomènes conventionnels. Dans cette perspective, il définit *deux types* de conventions.

Il s'agit d'abord d'une catégorie particulière *des règles* dont la caractérisation « canonique » est donnée par Lewis [1969] qui parlait des règles informelles, arbitraires, implicites et d'origine le plus souvent obscure. Les conventions sont ainsi définies comme des règles conventionnelles dont le rôle consiste à coordonner directement des *comportements*. Cette forme de coordination — appelée convention$_2$ par Favereau [1986][1] — est omniprésente dans les organisations, notamment en tant que règles locales qui peuvent influencer la relation d'autorité[2]. Le problème auquel ce type de convention est confronté est lié à la rationalité limitée. Cette dernière ne permet pas d'établir une liste complète des états de nature afin de définir tous les cas d'application d'une règle conventionnelle. Cela revient à dire qu'il existe une multitude de jugements sur ce qui est conforme à une convention et ce qui ne l'est pas. Ainsi, l'incomplétude du savoir rend également incomplet ce premier type de convention qui — comme toute règle de comportement — a besoin d'être interprété pour être utilisé.

Pour résoudre ce problème d'incomplétude, la solution proposée par l'EC est que les individus construisent une image commune qui structure leur perception du monde. Il s'agit donc d'un système d'interprétation — interprétation collective et du collectif — qui sert à juger l'état de l'environnement, et par conséquent la façon correcte d'appliquer la règle. Ainsi apparaît le deuxième type de convention, cette fois comme une forme de connaissance conventionnelle dont le rôle consiste à coordonner directement les *représentations* des individus. Appelée

1. La différence entre la construction lewisienne et Convention$_2$ tient essentiellement au rejet par les conventionnalistes de l'hypothèse de *common knowledge* (CK) et peut être résumée comme suit : Convention$_2$ = convention à la Lewis — CK.

2. La référence classique reste Doeringer et Piore [1985].

convention$_1$ [Favereau, 1986], ce système d'interprétation n'a pas de consistance physique et repose sur la confiance extériorisée qui gère les anticipations individuelles [Orléan, 1989].

Ce passage de la règle conventionnelle (convention$_2$) — à travers la reconnaissance de son incomplétude — à la représentation conventionnelle (convention$_1$) traduit au « tournant interprétatif » que traverse depuis plusieurs années l'EC [Eymard-Duvernay, 1997 ; Favereau, 1998, 1999], mais dont on peut retrouver les principaux éléments dès l'origine du projet conventionnaliste [Favereau, 1986 ; Eymard-Duvernay, 1987 ; Orléan, 1989]. Il en résulte la problématique centrale de l'EC : elle associe à la fois les questions de rationalité, de jugement de valeur et d'interprétation pour traiter les questions de coordination.

Il paraît remarquable que cette approche interprétative trouve un appui inattendu mais direct dans le paradigme de Herbert Simon. Le paradigme simonien constitue l'arrière-plan de toute analyse organisationnelle qui écarte l'axiome de la rationalité optimisatrice. Ainsi, en définissant les mécanismes de coordination intra-organisationnels du point de vue des ressources cognitives limitées, Simon a délimité un espace conceptuel dans lequel se situe la théorie des conventions.

Cependant, le mélange des perspectives de recherches chez Simon va plus loin. Mon propos consiste à démontrer que l'approche cognitiviste de Simon aboutit à deux résultats méthodologiques importants. Premièrement, le paradigme simonien fait explicitement appel aux *conventions*, en tant que formes de coordination intra-organisationnelles dans le monde de la rationalité limitée. Deuxièmement, ces phénomènes conventionnels sont analysés non seulement du point de vue de la gestion des *comportements*, mais également du point de vue des *représentations collectives*.

J'ai choisi trois thèmes majeurs pour ma démonstration — rôles, cartes cognitives collectives et langage « technique » — auxquels sont consacrées les trois sections suivantes.

RÔLES ORGANISATIONNELS

Le premier angle pour aborder la problématique conventionnaliste chez Simon est la problématique des rôles organisationnels. Selon Simon, les rôles traduisent une partie des prémisses décisionnelles, et plus précisément une « prescription sociale » des principes d'action[3]. La firme entière peut être traitée du point de vue des rôles fonctionnels : vente, production, comptabilité, etc. Le recours à de telles prescriptions sociales « simplifie le monde réel et fournit aux membres de

3. Soulignons qu'il ne s'agit pas d'une détermination totale des décisions à partir des rôles : « Un rôle est une prescription sociale de quelques-unes, mais non de la totalité, des prémisses qui entrent dans le choix de comportement d'un individu. Tout comportement concret résulte d'un grand nombre de prémisses, seulement quelques-unes de ces dernières sont prescrites par le rôle » [Simon, 1959, p. 274].

l'organisation un cadre de référence pour le travail » [Simon, 1963, p. 745]. De la même façon, la division des tâches dans l'entreprise est associée au partage des rôles qui définissent les modalités de l'exécution des règles les plus opérationnelles (souvent appelées « programmes » dans la littérature béhavioriste). March et Shapira, en développant cette perspective, considèrent le processus décisionnel dans l'organisation comme « une exécution des procédures opérationnelles standard et une réalisation des rôles-anticipations, des devoirs et des engagements précédents » [March et Shapira, 1992, p. 288]. Le rôle se présente ainsi comme une norme, liée à l'appartenance des individus à l'organisation, qui influence directement leurs actions. Autrement dit, le rôle fait penser non seulement à une *règle organisationnelle* mais aussi à une *règle conventionnelle* — on peut rappeler, à ce propos, une définition sommaire : « Convention$_2$ correspond […] aux rôles obligés » [Favereau, 1986, p. 263].

Le cas particulier — et préféré de Simon — de la distribution des rôles organisationnels est la relation d'autorité. Dans cette optique, le rapport supérieur/subordonné, ou employeur/employé, est considéré en termes de « rôle socialement déterminé », ou de « conduite socialement attendue » [Simon, 1947, p. 116].

Le caractère conventionnel de cette relation se révèle clairement lorsque Simon identifie les principales sources de l'autorité comme les « mœurs *généralisées* sur les rôles supérieur/subordonné » [Simon, 1952, p. 1135]. Ainsi apparaît l'origine du comportement « socialement attendu » : la coutume. Cette dernière définit les limites de l'autorité formelle et, de façon plus générale, les figures du supérieur et du subordonné. « La coutume est peut-être le facteur le plus important de cette répartition des rôles […]. Non seulement la société établit des présomptions d'obéissance dans certaines circonstances, mais l'individu qui ne répond pas à cette attente sentira […] peser sur lui la réprobation de ses pairs. L'insubordination peut être à l'occasion aussi gênante que d'arriver en bras de chemise à l'église » [Simon, 1947, p. 116-117].

Deux niveaux de cette coordination par la coutume peuvent être distingués. La coutume correspond à des attitudes assez générales qui peuvent se traduire dans la législation — cette dernière fixe ainsi les limites de la subordination : « La nature de ce rôle — le degré d'obéissance — variera selon la situation sociale » [Simon, 1947, p. 116]. Les règles coutumières s'imposent ainsi comme des règles externes qui sont, de surcroît, formalisées comme le sont les principes juridiques. On retrouve ici l'influence de la tradition institutionnaliste de Commons : pour ce dernier, le jugement de l'employeur est soumis au principe de la *common law* qui intègre le droit et la coutume dans les deux sens : la loi se forme avec la formalisation des règles non écrites, et son application relève de la logique coutumière du précédent[4]. La démarche simonienne s'inscrit dans l'approche de Commons ; de ce point de vue, les frontières imposées à l'exercice de l'autorité formelle — par

4. « En bref, la *méthode* common-law, c'est-à-dire la façon d'agir, est elle-même une coutume, avec des variabilités, comme les autres coutumes » [Commons, 1934, p. 73].

exemple, par le droit du travail — sont justifiées par la référence aux normes sociales, légitimes par excellence.

La coutume se limite à la dimension locale. À ce niveau, c'est l'organisation qui offre à l'individu les fondements éthiques de l'obéissance : « L'organisation lui assigne un rôle : elle spécifie les valeurs, les faits, les alternatives particulières sur lesquelles il doit fonder ses décisions au sein de l'organisation » [Simon, 1947, p. 177]. Les règles coutumières se présentent comme des règles internes ; elles sont créées par un collectif particulier ; pour cette raison, elles définissent le comportement de ce collectif comme étant spécifique par rapport aux autres organisations.

Un point important consiste à ne pas réduire les « mœurs généralisées » à un code officiel de l'organisation car la coutume est capable de s'opposer à la hiérarchie formelle. Ainsi, en s'appuyant sur le soutien de ses collègues, un employé dit ses « quatre vérités » à l'employeur ; dans ce cas, le pouvoir officiel peut avoir du mal à s'affirmer d'autant que les « sanctions sociales risquent de diminuer l'efficacité de l'autorité » [Simon, 1947, p. 117]. On note que cette approche « coutumière » de la relation d'autorité que propose Simon correspond à sa conception générale du pouvoir. Rappelons que conformément à cette conception, l'approbation du groupe de référence et, plus généralement, celle de l'organisation informelle constitue une des sources principales de la légitimité et de la distribution des pouvoirs dans l'entreprise.

En résumé, l'autorité de la loi ou celle de l'employeur proviennent toutes deux de la même source — « des notions éthiques socialement intériorisées. Autrement dit, dans une société particulière, l'individu pense qu'il est de son devoir d'obéir aux lois adoptées par les autorités constituées et qu'il est de son devoir de respecter les droits de propriété » [Simon, 1947, p. 121].

L'apparition de la coutume dans le paradigme simonien a une conséquence méthodologique importante. Elle permet non seulement d'expliquer la hiérarchie subordonné/supérieur à partir des règles conventionnelles (rôles) mais aussi de contrer une objection majeure concernant le choix même de l'organisation, en tant qu'objet d'analyse conventionnaliste. On se souvient que pour Lewis [1969], le caractère informel et arbitraire constitue un des éléments principaux de la convention. Or ce caractère est apparemment peu conforme à la nature « artificielle » des organisations formelles, en ce sens qu'elles sont intentionnellement construites et maintenues par ses membres. L'appui sur la coutume comme la source constitutive de l'autorité formelle et, plus généralement, des rôles organisationnels, permet de déplacer le problème au niveau de la régulation collective qui est, par essence, sans justification explicite, arbitraire, munie des sanctions informelles et repose sur « la coordination par précédent », pour reprendre la terminologie de Lewis. L'organisation, considérée à ce niveau, se transforme en objet presque idéal pour le traitement en termes de convention$_2$. Dans cette perspective, l'organisation peut être toujours analysée comme une hiérarchie de règles ; or il s'agit désormais d'une pyramide de (méta-) règles conventionnelles : on retrouve au

« sommet » la coutume, au milieu les rôles et à la « base » les règles opérationnelles les plus simples.

En conclusion, l'appui sur la notion de rôle conduit à l'apparition de la coutume, comme forme de coordination qui relie désormais le jugement de valeur et la prise de décision. Cette apparition, parce qu'elle renvoie à des ensembles de normes sociales de type convention$_2$, atteste du rapprochement plus étroit entre la théorie simonienne et l'EC. Un tel rapprochement est essentiellement dû au lien qu'établit Simon entre l'influence des normes sociales et l'adhésion des individus à l'organisation formelle ; de ce point de vue, cette dernière est considérée comme un mode de coordination à partir des règles coutumières. Tel est le résultat final de l'introduction du rôle dans l'analyse simonienne : elle permet le traitement conjoint de l'organisation et de la convention.

Or l'idée de la convention chez Simon ne s'épuise pas dans le concept de règle conventionnelle, elle s'étend vers ce qu'on peut reconnaître comme convention$_1$.

CARTES SIMPLIFIÉES ET MODÈLES COMMUNS

Le deuxième angle pour aborder la problématique conventionnaliste est la problématique de la rationalité : « Les limites de la compréhension humaine en présence de structures sociales compliquées conduisent les êtres humains à construire des cartes simplifiées (c'est-à-dire théories ou modèles) du système social dans lequel ils agissent, et à se comporter comme si ces cartes étaient la réalité. Du fait que ces cartes sont des références communes, elles sont à compter au nombre des contraintes internes de l'adaptation rationnelle » [Simon, 1952, p. 1135]. La fonction de ces « cartes simplifiées » — l'auteur parle aussi de « classification sociale » ou simplement de « systèmes de classification » — consiste à donner « à l'individu une définition sociale de la situation ». En d'autres termes, Simon parle d'une certaine forme de connaissance collective par rapport à laquelle s'établissent les critères de la décision. On note immédiatement, à la fois au niveau terminologique et au niveau sémantique, le lien qui existe entre ces « cartes simplifiées » et les « modèles simplifiés » qui caractérisent les mécanismes de la perception utilisés par l'individu (l'organisme). Dans les deux cas, il s'agit en effet d'un système de représentation qui filtre et ordonne les informations. De même, cela signifie — tant au niveau individuel qu'au niveau organisationnel — que la rationalité des agents économiques ne se détermine pas par référence à un état du monde, mais par référence à la « définition de la situation », à ce schéma incomplet du monde, puisque la connaissance complète s'avère en principe impossible.

Cependant, ce mécanisme de sélection est désormais influencé par l'introduction du collectif dans la relation entre l'individu et la réalité. Simon fait appel à une forme précise du collectif : l'organisation. Dès lors, l'émergence de la représentation collective est liée à une sorte d'arrangement interne : « La formation de

l'organisation implique, entre autres, une acceptation sécurisante par les membres de cette organisation d'un modèle commun qui définit la situation pour eux, leur fournit les rôles et les anticipations des rôles des autres ainsi que les schémas de classification acceptés en commun » [Simon, 1952, p. 1135].

Mais l'intérêt majeur de cette analyse de l'organisation, en tant que forme d'adaptation à la rationalité limitée, est de permettre d'intégrer deux niveaux de coordination. Il y a, d'abord, le niveau des rôles organisationnels dont la fonction consiste à gérer directement les comportements. Or la justification et le partage de ces rôles — que l'on vient de rapprocher à convention$_2$ dans le paragraphe précédent — remontent au deuxième niveau, plus général (modèle commun), c'est-à-dire au niveau d'une image globale, quoique sélective et donc incomplète, de l'environnement. Aussi, l'accord sur la construction cognitive que désignent toutes ces expressions — « modèle commun », « cartes simplifiées », « systèmes de classification », etc. — vise la coordination des représentations collectives à partir desquelles sont déduits les rôles organisationnels.

On choisira le terme « modèle commun » (MC) pour dénommer cette forme de connaissance organisationnelle qui apparaît de plus en plus proche de convention$_1$. Le développement de ce point est l'objet de la section suivante.

DES CONVENTIONS « LINGUISTIQUES » À LA REPRÉSENTATION CONVENTIONNELLE

Si dans le développement précédent MC a été abordé sous un angle général, l'analyse a ici pour point de départ des questions particulières. March et Simon relèvent une pratique banale de la vie des organisations : la documentation interne, telle que des rapports ou des plans détaillés. Une telle documentation « utilise un "langage" soigneusement défini et très élaboré, c'est-à-dire un ensemble de conventions symboliques et verbales […]. [Ces conventions] sont des exemples d'un phénomène encore plus général : les langages techniques dont les symboles ont des significations communes et définies pour les membres d'une organisation. Dans ces langages techniques, les catégories permettant de classer les situations et les événements, jouent un rôle essentiel » [March et Simon, 1993, p. 184]. L'utilisation de ces significations conventionnelles a une conséquence importante pour la perception — la sélection et la hiérarchisation — des informations : « Tout ce qui ne coïncide pas avec le système des concepts est communiqué avec difficulté. Le monde a donc tendance à être perçu par les membres de l'organisation dans le cadre de concepts particuliers qui sont reflétés par le vocabulaire employé dans l'organisation. Les catégories et les schémas de classification particuliers qu'elle emploie deviennent, pour les membres de l'organisation, des attributs du monde plutôt que de simples conventions » [March et Simon, 1993, p. 186].

Cette thèse est capitale. Le MC, qui fait ici son apparition sous les labels de « significations communes », « schémas de classification », « concepts », « catégories », etc., est explicitement défini comme un phénomène conventionnel. Or ces conventions dont parlent March et Simon ne se réduisent pas au vocabulaire technique puisqu'elles ont la propriété, en tant que formes de connaissance collective, de filtrer et de structurer (classer) la réalité. Les conventions, en affectant les principes de la perception individuelle et en focalisant ainsi l'attention des membres de l'organisation selon les critères qu'elles impliquent, se présentent clairement comme des cadres d'interprétation.

Il en résulte que les conventions, en tant qu'« attributs de la réalité », jouent un rôle-clé dans la réalisation de ce que la théorie béhavioriste (et le paradigme conventionnaliste) considère comme l'objectif essentiel de l'organisation — faciliter l'adaptation de l'individu à la rationalité limitée.

L'« endoctrinement » conventionnel des perceptions implique deux conséquences au niveau de la coordination des comportements, l'une portant sur les règles, l'autre sur l'autorité. Ces conséquences ne sont pas sans rapport avec le lien hiérarchique qui existe entre les rôles organisationnels et le MC (les premiers sont déduits de l'« acceptation sécurisante » du deuxième).

Ce qui vaut pour les rôles, en tant que métarègles, vaut pour les règles organisationnelles en général. En effet, « il y a une relation étroite entre les catégories utilisées dans le code cognitif et les règles opérationnelles » [March et Simon, 1993, p. 185]. Rappelons que selon la conception béhavioriste la règle, en tant que « réponse déterminée à des stimuli définis », est rattachée à un état de nature — tel qu'il est perçu par l'individu. Or à partir du moment où la « définition de la situation » est suggérée sur la base du « schéma de classification sociale » adoptés par l'organisation (MC), le stimulus provoquant l'application de la règle-programme devient endogène. « L'organisation a un répertoire de programmes disponibles et ainsi, une fois que l'événement a été classé, le programme approprié peut être exécuté sans autre difficulté » [March et Simon, 1993, p. 184][5].

En bref, on ne choisit pas les règles d'action, même les plus « programmées », d'une façon automatique — on les choisit en premier lieu en fonction d'un modèle de la réalité auquel on adhère.

Ce qui vaut pour les rôles, en tant que normes coutumières définissant la relation d'autorité, vaut également pour l'autorité elle-même. Le pouvoir officiel dans l'organisation devient aussi l'objet de jugement à partir des « schémas de classification ». Autrement dit, l'acceptation de l'autorité formelle, en tant qu'autorité légitime — ce que Simon désigne, rappelons-le, comme « attitudes de légitimité » —, provient du système cognitif (MC) qui coordonne le rapport entre un membre de l'organisation et le reste du monde.

5. Voir aussi Radner [1992] qui établit un lien entre les règles de comportement et les « modèles de référence ».

Simon précise ce point : « Mes commentaires précédents sur la relation entre l'organisation "formelle" et les attitudes de légitimité peuvent être généralisées à travers cette notion de classification sociale […]. Les attitudes de légitimité fournissent probablement un principal fondement pour motiver une structuration de l'organisation » [Simon, 1952, p. 1135].

Autrement dit, le jugement de ce qui est légitime (ou non) dans l'exercice de l'autorité — et par la suite acceptable (ou non) par les participants — s'appuie sur les critères que contient l'image conventionnelle du monde adoptée dans l'organisation.

Il est temps maintenant d'établir le lien explicite entre cette image conventionnelle et représentation sociale.

LE MODÈLE COMMUN SIMONIEN EST UNE FORME DE REPRÉSENTATION SOCIALE

Pour la référence générale aux travaux consacrés à la représentation sociale, on peut se reporter à Jodelet : « Forme du savoir, la représentation se présentera comme une "modélisation" de l'objet directement lisible dans, ou inférée de, divers supports linguistiques, comportementaux ou matériels. » La représentation sociale « est avec son objet dans un rapport de "symbolisation", elle en tient lieu, et d'"interprétation", elle lui confère des significations » [Jodelet, 1991, p. 43]. Moscovici souligne l'aspect collectif de telles constructions cognitives : « En se représentant une chose ou une notion, on ne se fait pas uniquement ses propres idées et images. On génère et transmet un produit progressivement élaboré dans d'innombrables lieux selon des règles variées » [Moscovici, 1991, p. 83].

Sur deux points, le lien de cette littérature avec la conception de Simon est particulièrement fort. Premièrement, « les représentations collectives font saillir les faits. En attirant l'attention sur eux, elles nous aident à les voir » [Moscovici, 1991, p. 69]. En termes béhavioristes, il ne s'agit pas d'autre chose que de la « définition de la situation » à travers MC qui, en sélectionnant et en hiérarchisant les événements perçus, gère l'attention collective des participants. Deuxièmement, « les représentations expriment ceux (individus ou groupes) qui les forgent et donnent de l'objet qu'elles représentent une définition spécifique. Ces définitions partagées par les membres d'un même groupe construisent une vision consensuelle de la réalité pour ce groupe » [Jodelet, 1991, p. 35]. Autrement dit, la compréhension conventionnelle du monde peut se situer au niveau local, conformément au cas de l'organisation formelle considéré par Simon.

La contribution de March et Shapira s'inscrit dans la même perspective. Les auteurs insistent sur le caractère « mythique » (« symbolique », « rituel », etc.) qui est propre aux règles organisationnelles : « Le processus décisionnel est une arène pour l'action symbolique […]. La vie n'est pas un choix primaire. C'est une interprétation […]. De ce point de vue, le choix est une construction mythique justifiée par son élégance, et le processus décisionnel dans l'organisation peut être compris

et décrit approximativement de la même façon qu'on comprend et décrit une peinture, un poème ou une sculpture » [March et Shapira, 1992, p. 289]. Cette caractérisation peut paraître trop métaphorique, mais elle devient plus précise si l'on prend en compte trois considérations.

D'abord, les « croyances » et les « mythes » organisationnels peuvent être reliés au MC : dans les deux cas, il s'agit d'une structure cognitive ; cette dernière fonctionne comme une grille de lecture qui sélectionne les événements extérieurs. À ce propos, le vocabulaire employé par March et Shapira est formé de termes courants dans la littérature consacrée aux représentations sociales[6] : « Dans notre société, [le système de représentation] remplace les mythes, les légendes, les formes mentales dans les sociétés traditionnelles. Étant leur substitut, et leur équivalent, il en hérite à la fois certains traits et certains pouvoirs » [Moscovici, 1991, p. 83].

Ensuite, l'interprétation de la réalité à travers les « mythes » organisationnels s'effectue, selon March et Shapira, *au cours* du processus décisionnel et non *ex ante*, à partir de la définition préalable des objectifs : « Les résultats *sont* généralement moins significatifs que le processus. C'est le processus qui donne la signification à la vie » [March et Shapira, 1992, p. 289]. Cette thèse, qui reprend l'idée de March [1978] sur l'imprécision et l'instabilité des préférences dans l'organisation, est directement liée à l'hypothèse de la rationalité procédurale. Il convient de rappeler que selon le modèle du *satisficing*, les standards d'aspiration, en tant qu'objectifs d'action, ne sont jamais donnés, mais d'autant plus modifiés que « ces standards font eux-mêmes partie de la définition de la situation » [March et Simon, 1993, p. 162]. Ainsi apparaît de nouveau le MC, en rentrant cette fois dans une logique dynamique de l'interprétation : plus précisément, au moment de l'engagement dans l'action, aucun élément de la situation n'est déterminé *a priori* de façon définitive. La décision est ainsi prise sur la base des règles « rituelles » qui sont rattachées à cette compréhension « mythologique », initiale et générale, de la réalité plutôt qu'aux objectifs particuliers, ces derniers restant de nature provisoire. Le savoir accumulé lors de l'application des règles organisationnelles permet de réévaluer — toujours dans le cadre du MC et donc suite à l'intervention du groupe — la situation et de corriger les objectifs de comportement. Tel est la véritable conséquence du jugement « mythologique » : les normes d'aspiration se présentent à la fois comme une contrainte d'action et comme le résultat de l'accord conventionnel, acquis au cours de l'apprentissage des membres de l'organisation.

Enfin, la « structure symbolique » renforce la justification du lien hiérarchique. « Les organisations doivent orchestrer le processus décisionnel d'une manière qui rende légitimes les décisions, ceux qui les font et l'organisation […]. Une telle croyance est importante dans le fonctionnement d'un système hiérarchique » [March et Shapira, 1992, p. 289-290]. Cette légitimation — par la « croyance » — de la relation d'autorité renvoie de nouveau au concept de MC :

6. De même que dans les sciences de gestion, voir par exemple Pfeffer [1980].

le pouvoir apparaît comme un élément conventionnel de la compréhension du monde.

MODÈLE COMMUN : BILAN

On peut essayer de synthétiser le rapport entre le MC simonien et l'EC à partir de deux exercices majeurs.

Le premier exercice renvoie au rapprochement réalisé par Orléan [1999], entre ce qu'il a qualifié de *convention d'interprétation* et le paradigme kuhnien [Kuhn, 1970]. Il ne s'agit pas uniquement du vocabulaire (théorie, modèle, schéma de classification, cartes, catégories, etc.) qu'emploient Simon et Kuhn, mais de la sémantique. En premier lieu, l'« insensibilité aux défaillances » évoquée par Orléan, qui insiste à juste titre sur ce point commun que partagent le concept kuhnien et celui de convention, est une qualité fondamentale du MC. Simon a mis en avant l'idée du « filtrage » qui mélange deux dimensions : la simplification de la réalité et l'ignorance des événements qui ne correspondent pas au modèle — rappelons que « tout ce qui ne coïncide pas avec le système des concepts est communiqué avec difficulté[7] ».

Ce rapport, qui passe par le paradigme kuhnien, entre le MC et la « convention financière » d'Orléan, apparaît comme le bilan du premier exercice de synthèse qui cherche à mettre en avant la proximité entre le concept simonien et l'EC.

Le deuxième exercice consiste à résumer les caractéristiques du MC à la lumière de ce qui est défini comme convention$_1$ [Favereau, 1986]. La structure cognitive collective construite par l'école de Carnegie se présente alors comme suit :

(i) Le MC vise à résoudre le problème de la décision, face à la rationalité limitée, en proposant une « carte simplifiée » du monde, qui gère les rapports entre l'individu et l'organisation. Il en résulte l'émergence d'une « personnalité organisationnelle » [Simon, 1947, p. 178] et d'un « individu organisé et institutionnalisé » [Simon, 1947, p. 92]. Ce dernier agit en se référant au MC, comme à un schéma d'interprétation qui remplace pour lui la réalité objective. Autrement dit, le MC est à la fois la contrainte imposée à la rationalité et la solution à ce problème. Un tel rôle du MC correspond ainsi à celui de convention$_1$: « La fonction de l'image régulatrice est de bloquer l'indécidabilité, à travers un jugement global, qualifiant la relation entre l'agent et le collectif » [Favereau, 1999, p. 167].

---

7. On peut ajouter que le MC a d'autres traits en commun avec le paradigme à la Kuhn : le caractère collectif, l'origine peu claire (un groupe d'individus crée l'organisation à partir de l'adhésion au MC, mais le MC n'existe pas sans cette adhésion), un certain arbitraire (il est impossible de justifier le choix du MC).

(ii) Le MC, en « définissant » la réalité au travers d'un nombre prédéterminé de situations (stimuli), permet d'associer à ces dernières les règles de comportement organisationnel (devoirs, normes, rôles). De ce fait, il est possible, à partir du MC, d'évaluer comme correctes ou non l'application des règles.

(iii) Le MC émerge suite à l'« acceptation sécurisante » d'un système cognitif ; autrement dit, l'« endoctrinement » des participants de l'organisation repose sur leur confiance en un objet collectif qui n'a pas de consistance physique.

(iv) À l'instar de convention$_1$, le MC « renvoie à la fonction du mythe » [Favereau, 1986], aussi bien qu'à des « croyances » et à des « symboles » adoptés dans l'organisation.

(v) Le MC définit les pouvoirs de coordination. En proposant une « structure symbolique » du monde, il contient ainsi des critères de légitimité de l'autorité formelle ainsi que des autres pouvoirs qui émergent en réaction à la hiérarchie officielle — et souvent contre cette dernière. Les relations de pouvoir sont donc des relations conventionnelles, en ce sens qu'elles sont considérées comme adéquates ou fiables (rationnelles et éthiques) à partir d'un jugement collectif.

Autrement dit, MC = convention$_1$ considérée au niveau de l'organisation.

Rajoutons que l'organisation, en tant que cadre d'interprétation, est traitée par Favereau comme des « savoirs limités [qui], en se combinant, engendrent une compétence collective », comme ayant « le statut d'un tiers anonyme, tout-puissant et omniprésent, auquel la confiance est due, sous la forme d'une adhésion spontanée aux règles » [Favereau, 1998, p. 221].

La principale conséquence méthodologique de ce rapprochement est la suivante. L'analyse simonienne, en adoptant une perspective clairement cognitiviste, a débouché sur une dimension interprétative de la coordination. Ainsi, le paradigme de Simon et l'EC convergent non seulement sur les hypothèses et les méthodes d'analyse, mais également sur les objets de recherche. L'approche de Simon permet ainsi d'appuyer solidement la démarche interprétative, tout en démontrant la grande force méthodologique explicative de l'approche cognitive — afin d'étudier les questions de pouvoir, de normes sociales et de représentations collectives. Cette approche apparaît d'autant plus d'actualité, que les liens établis par Simon il y a plus de cinquante ans — entre économie, gestion, psychologie, mais également sciences politiques et sociologie — sont au cœur du développement actuel de l'EC. À l'instar de Simon, les conventionnalistes ne considèrent pas ces liens comme marginaux, mais comme essentiels au développement des sciences économiques.

CONCLUSION

Simon a isolé deux types de phénomènes conventionnels : le premier étant traité sous la forme d'une coutume, le deuxième sous la forme d'un modèle cognitif qui sert de cadre d'interprétation. L'intérêt majeur de ces phénomènes — dont

on a souligné les liens respectifs avec convention$_2$ et convention$_1$ — réside dans le cas particulier auquel ils s'appliquent : les organisations formelles. La question des conventions, intégrée dans l'approche organisationnelle, est ainsi analysée en termes d'adaptation collective au monde de la rationalité limitée. Autrement dit, Simon, en plaçant au centre de son paradigme les problèmes de la rationalité, de la coordination et des représentations sociales, est devenu précurseur d'une analyse conventionnaliste.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

COMMONS J. R. (1934), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Macmillan, New York.

EYMARD-DUVERNAY F. (1987), « Introduction : les entreprises et leurs modèles », dans *Entreprises et produits*, *Cahiers du CEE*, 30, PUF, Paris, p. V-XXII.

— (1997), « Les contrats de travail : une approche comparative », *in* BESSY C. et EYMARD-DUVERNAY F. (dir.), « Les intermédiaires du marché du travail », *Cahiers du CEE*, 36, PUF, Paris, p. 3-33.

FAVEREAU O. (1986), « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources », *in* SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.), *Le Travail. Marchés, règles, conventions*, Economica, Paris, p. 249-267.

— (1998), « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions », *in* PETIT P. (dir.), *L'Économie de l'information : la science économique au défi des théories de l'information*, La Découverte, Paris, p. 195-238.

— (1999), « Salaire, emploi et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 34, p. 163-194.

KUHN T. S. (1970), *The Structure of Scientific Revolutions*, 2e édition, The University of Chicago Press, Chicago, trad. fr., *La Structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, Paris, 1978.

LEWIS D. (1969), *Convention : A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge.

JODELET D. (1991), « Représentations sociales : un domaine en expansion », *in* JODELET D. (dir.), *Les Représentations sociales*, 2e édition, PUF, Paris, p. 31-61.

MARCH J. G. (1978), « Bounded rationality, ambuiguity, and the engeneering of choice », *Bell Journal of Economics*, 9 (2), p. 587-608 ; trad. fr., « Rationalité limitée, ambiguïté et ingénierie des choix », *in* MARCH J. G. (1991), *Décisions et organisations*, Éditions d'Organisation, Paris, p. 133-161.

MARCH J. G. et OLSEN J. P. (1975), « The uncertainty of the past : organizational learning under Ambuiguity », *European Journal of Political Research*, 3, p. 147-171, trad. fr., « La mémoire incertaine : apprentissage organisationnel et ambiguïté », *in* MARCH J. G. (1991), *Décisions et organisations*, Éditions d'Organisation, Paris, p. 205-229.

MARCH J. G. et SHAPIRA Z. (1992), « Behavioral decision theory and organizational decision theory », *in* ZEY M. (dir.), *Decision Making*, Sage, Newburg Park, p. 273-303.

MARCH J. G. et SIMON H. (1993), *Organizations*, 2e édition, Basil Blackwell, Cambridge.

MOSCOVICI S. (1991), « Des représentations collectives aux représentations sociales : éléments pour une histoire », *in* JODELET D. (dir), *Les Représentations sociales*, 2e édition, PUF, Paris, p. 62-86.

ORLÉAN A. (1989), « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue économique*, 40 (2), p. 241-272.

— (1999), *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.

PFEFFER J. (1981), « Management as symbolic action : the creation and maintenance of organizational paradigms », *Research in Organizational Behavior*, 3, p. 1-52.

RADNER R. (1992), « Hierarchy : the economics of managing », *Journal of Economic Literature*, 30, septembre, p. 1382-1415.

SIMON H.A. (1947), *Administrative Behavior*, Macmillan, New York ; trad. fr., *Administration et processus de décision*, Economica, Paris, 1983.

— (1952), « Comments on the theory of organizations », *American Political Science Review*, 46 (4), p. 1130-1139.

— (1959), « Theories of decision-making in economics and behavioral science », *American Economic Review*, 49 (3), p. 253-283.

— (1963) « Economics and psychology », *in* KOCH S. (dir.), *Psychology : A Study of a Science*, vol. 6, McGraw Hill, New York, p. 685-723.

13

Une économie de l'interprétation des règles : Piore et l'économie des conventions

Olivier Biencourt

« Les recherches de Doeringer et Piore ont eu l'intérêt de proposer […] un modèle de coordination dit de marché interne qui s'oppose au modèle de coordination walrassien en ce qu'il repose sur tout un ensemble de conventions coutumières ou réglementaires valables dans l'entreprise, et qu'il comporte ainsi un aspect éthique autant qu'économique. » C'est en ces termes que Thévenot [1985a, p. VII] exprime la parenté entre les travaux de Piore[1] et le projet conventionnaliste. Pour autant, Piore ne figure pas parmi les références communes aux fondateurs de l'économie des conventions (EC)[2]. L'ouvrage de Doeringer et Piore [1971] n'est cité que par Salais et par Favereau ; ce dernier étant le seul à multiplier les références à Piore[3]. Est donc particulièrement notable que, en 1985, dans *Conventions économiques*, première publication collective de ce qui deviendra l'EC, il ait été jugé nécessaire d'y insérer des « morceaux choisis » de Piore et Sabel [1984], mis ainsi en exergue d'un programme de recherche conventionnaliste alors en devenir !

Au-delà de ce seul examen des bibliographies, la relecture de la *Revue économique* de mars 1989 révèle que ce numéro présenté comme fondateur l'est assurément. Tout ce qui caractérise le projet de l'EC, dans sa double dimension d'interroger les fondamentaux de la science économique et de refonder une

1. Par souci de simplicité, on ne citera souvent que le seul nom de Piore. Néanmoins, c'est à l'ensemble de ses travaux que l'on se réfère qu'il les ai menés seul, ou en collaboration (avec Doeringer, Sabel, Lester, Kofman et Malek pour les plus fréquemment mentionnés).

2. Il s'agit des six contributeurs au numéro de la *Revue économique* de mars 1989 : Dupuy, Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais et Thévenot.

3. Outre Piore [1983], il fait référence à un *working paper* de 1975 intitulé « Structural inflation and a "structural theory of the firm" » et à une contribution de 1979 *Unemployment and Inflation: Institutionnalist and Structuralist Views* [Favereau, 1989, p. 327].

économie politique, s'y trouve exprimé. Pourtant, en raison de l'accent mis sur l'objet « convention » en lui-même, l'EC a pu longtemps n'apparaître que comme une « économie de la petite décision » sans véritable opérationnalité. On doit à Batifoulier [2001] de (re)mettre en évidence le fait que l'EC est une approche interprétative des conventions. L'affirmation de cette dimension interprétative est aujourd'hui plus présente [Postel, 2003].

Nous voulons expliciter dans ce chapitre les liens entre le courant conventionnaliste et les travaux institutionnalistes de Piore. La chronologie orientera le plan suivi. Nous préciserons d'abord les éléments qui ont conduit l'EC à voir, dans les travaux auxquels Piore avait participé, un appui à leur propre thèse. Nous relaterons et retracerons ensuite les évolutions de Piore et de l'EC. Chacun semble suivre sa propre route. Le rappel de la dimension interprétative de l'EC montrera qu'en réalité ils ont creusé un même sillon.

Encadré 1. — Petite chronologie partielle de l'économie des conventions

1984 : table ronde « Les outils de gestion du travail », organisée par le CNRS et l'INSEE, 22-23 novembre 1984.
1985 : parution sous la direction de L. Thévenot de *Conventions économiques*, Cahiers du Centre d'études de l'emploi, n° 29 (PUF, Paris).
1986 : parution sous la direction de R. Salais et de L. Thévenot de *Le Travail : marché, règles, conventions* (INSEE-Economica, Paris), ouvrage qui rassemble les communications de la table ronde de 1984.
1987 : parution, dans les Cahiers du Centre d'études de l'emploi, de *Les Économies de la grandeur*, de L. Boltanski et L. Thévenot (publié ensuite chez Gallimard en 1991).
1989 : numéro spécial de la *Revue économique*, « L'économie des conventions », mars 1989.
1991 : « L'économie des conventions », colloque organisé par le CREA en collaboration avec le CAESAR et le Centre d'études de l'emploi, Paris, 27-28 mars 1991.
1993 : « Limitation de la rationalité et constitution du collectif », colloque de Cerisy, 5-12 juin 1993.
1993 : parution de l'ouvrage de R. Salais et M. Storper, *Les Mondes de production* (Éditions de l'EHESS, Paris).
1994 : parution, sous la direction de A. Orléan, de *Analyse économique des conventions*, ouvrage qui rassemble les communications du colloque de 1991.
1997 : parution, en deux tomes, des communications du colloque de Cerisy de juin 1993, sous le titre *Les Limites de la rationalité*,
tome 1 : *Rationalité, éthique et cognition*, sous la direction de J.-P. Dupuy et P. Livet ; tome 2 : *Figures du collectif*, sous la direction de B. Reynaud (La Découverte, Paris).
1998 : école d'été « Organisations et marchés », organisée par le CNRS, Paris, 20-24 juillet 1998.

1998 : parution, sous la direction de R. Salais, E. Chatel et D. Rivaud-Danset, de *Institutions et conventions* (Éditions de l'EHESS, Paris).
1999 : parution de *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, de L. Boltanski et E. Chiapello (Gallimard, Paris).
2001 : parution, sous la direction de P. Batifoulier, *Théorie des conventions* (Economica, Paris), ouvrage qui s'appuie sur les travaux menés dans le séminaire STEC (séminaire de travail et d'études des conventions), rebaptisé, par la suite, COMOD'X (séminaire convention et modélisation de Paris-X), de 1997 à 1999.
2002 : parution, sous la direction de O. Favereau et d'E. Lazega, de *Conventions and Structures in Economic Organization* (Edward Elgar, Cheltenham), ouvrage qui rassemble les principales communications de l'école d'été de 1998.
2003 : « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », colloque organisé par FORUM (UMR CNRS-université Paris-X-Nanterre), La Défense, 11-13 décembre 2003.

PIORE À L'ORIGINE DE L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

L'influence exercée emprunte deux chemins entremêlés mais différents. Les enseignements de Piore et Sabel [1984] rejaillissent sur l'EC par l'impact qu'ils ont initialement eu sur Thévenot[4]. Les enseignements de Doeringer et Piore [1971], quant à eux, ont orienté la réflexion de Favereau avant d'être pleinement intégrés par l'EC.

Des marchés internes aux conventions

On peut ne voir dans Doeringer et Piore [1971] qu'une analyse descriptive de la réalité de l'emploi et de la segmentation du marché du travail. Même perçue ainsi, elle se révèle néanmoins suffisamment pertinente, et stimulante, pour être aussi (surtout) une incitation à amender les schémas explicatifs disponibles [Gambier et Vernières, 1985 ; Cahuc et Zylberberg, 1996, p. 10-11, 2001, p. 12[5]]. Ainsi, le phénomène hiérarchique, caractéristique au premier chef de l'ouvrage de 1971 [Gazier, 1993 ; Cahuc et Zylberberg, 2001], se trouve désormais doté de fondements théoriques, y compris dans le champ de l'orthodoxie néoclassique, conformément à l'intuition de Favereau, Py et Sollogoub [1986, p. 819], pour qui le « marché interne » permet de « conférer un statut positif à une liste de faits stylisés sur les gestions contemporaines de la main-d'œuvre salariée — que l'on était

4. Plus tard, l'influence de ces travaux sera également perceptible dans l'approche en termes de monde de production de Salais et Storper. Voir les remerciements à M. Piore (p. 6) et la présentation du projet du livre (p. 17).

5. La comparaison de ces deux manuels récents est, sur ce point, particulièrement significative.

tenté, jusque-là, de repérer négativement comme des imperfections ou des déviations par rapport au fonctionnement d'un marché walrassien de concurrence parfaite ».

La nouvelle édition de 1985 ne se différencie que par une introduction originale grâce à laquelle l'ouvrage entre, plus nettement, en phase avec le projet conventionnaliste. En effet, la question fondamentale qui préside à la rédaction de cette introduction est celle du positionnement théorique des marchés internes[6] : « Nous croyions alors — et nous en sommes encore plus convaincu maintenant — que l'existence d'un marché interne du travail est fondamentalement, dans les termes de la théorie néoclassique, une anomalie » [Doeringer et Piore, 1985, p. XVI]. Une approche standard peut, en des termes compatibles avec les hypothèses néoclassiques, rendre compte de certains aspects spécifiques au marché interne du travail, mais ne parvient pas à l'appréhender comme une institution. « En raison de l'importance de la culture nationale, des lieux et des groupes de travail et de l'« histoire » institutionnelle dans la formation des marchés internes du travail, on doute que les contrats implicites puissent en proposer une explication qui resterait cohérente avec la théorie néoclassique qui est, par construction, a-historique et individualiste » [*ibid.*, p. XX]. L'irréductibilité du marché interne à l'approche standard provient de l'hypothèse de rationalité retenue. Cette dernière se doit d'être renouvelée afin d'être en mesure d'appréhender la dimension collective inhérente à un groupe de travail. « Le processus actuel par lequel les marches internes du travail émergent et évoluent entraîne la formation de groupe sociaux soudés et des interactions entre ces groupes. Il est exact que, dans un lieu de travail, le groupe interagit avec la direction de l'atelier, et l'un et l'autre contribuent à générer des règles et des coutumes, ainsi que les sanctions encourues en cas de violation de ces dernières » [*ibid.*, p. XXII]. Même l'utilisation des marchés internes par Williamson, qui prône pourtant une rationalité limitée, ne leur paraît pas pertinente[7]. Ils ne peuvent souscrire à une rationalité limitée, définie qu'en termes d'écart à une rationalité parfaite posée *a priori*. Ils privilégient au contraire le versant positif d'une rationalité (que l'on pourrait quand même qualifier de) limitée, parce qu'elle cherche à rendre compte de la manière dont l'esprit humain fonctionne.

Dans sa version de 1971, cependant, l'ouvrage contenait déjà des éléments permettant de fonder une perspective conventionnaliste. L'accent mis sur une régulation par les règles, dès la première page, est révélateur du projet poursuivi. À un mécanisme de coordination basé sur des prix de marché, s'oppose un second, plus rigide, où des règles commandent aux mouvements généraux de la main

6. Les auteurs, voyant (grâce à la légendaire capacité d'adaptation de la théorie néo-classique) différents éléments de leur analyse repris et intégrés par la théorie standard, ont voulu préciser leur positionnement théorique plus nettement qu'en 1971, où cette question se trouvait en vérité au second plan (voir même, de leur propre aveu, parfois ambiguë).

7. Ils trouvent insuffisante (inexistante ?) la définition de cette rationalité limitée [p. xix].

d'œuvre. Dans le chapitre 2, sur les facteurs principaux générant un marché interne, sont évoqués la spécificité des qualifications, l'apprentissage sur le poste et l'influence des pratiques coutumières. Ces dernières, habituellement reléguées en économie au rang des explications résiduelles, sont ici définies comme « un ensemble de règles non-écrites basées largement sur les pratiques passées et les précédents » [Doeringer et Piore, 1971, p. 23]. Ici, la coutume, malgré la rigidité apparente qu'elle crée, ne s'oppose pas fondamentalement à la logique économique : « Le facteur le plus important dans la compréhension de la relation entre la coutume et l'efficience économique […] est le caractère même de la coutume […] (1) le fait que les lois coutumières dépendent des pratiques antérieures et (2) le fait que ces lois sont essentiellement informelles […] donnent une flexibilité considérable à la coutume » [*ibid*., p. 24-25].

À partir de ces éléments, Favereau, dès 1986, oppose — pour mieux les associer dans une même construction théorique —convention$_1$ et convention$_2$. Il fait ainsi de l'ouvrage de Doeringer et Piore [1971] une « des deux grands œuvres critiques » [Favereau, 1986, p. 251] au même titre que la *Théorie générale* de Keynes[8]. La notion de convention comme « *substitut* au fonctionnement des marchés, grâce à leur pouvoir d'harmonisation des *comportements* » [*ibid.*, p. 251], appelée convention$_2$, trouve son origine dans la lecture critique que Favereau fait des marchés internes, et notamment du rôle de la coutume dans la constitution de ces derniers. Si Piore privilégie, dans les termes utilisés, les règles coutumières aux conventions, la définition qu'il en donne, comme le mécanisme qu'il décrit, témoignent de réelles similitudes. En effet, ces règles coutumières sont secrétées à l'intérieur d'un groupe de travail, et par celui-ci tout autant que par la hiérarchie. Cette influence de l'œuvre initiale de Piore sur le cheminement intellectuel de Favereau, et à travers lui de l'EC, est totalement assumée et revendiquée [Dosse, 1997].

Le projet conventionnaliste qui, à son origine, se veut une « économie des règles… et des institutions » [Dosse, 1997] trouve dans les « marchés internes du travail » un matériau riche et stimulant. Favereau, en 1989, proposera de l'exploiter « plus systématiquement et plus abstraitement que dans l'ouvrage pionnier » [Favereau, 1989, p. 275] par la recherche des fondements microéconomiques et des implications macroéconomiques. Au niveau macroéconomique, l'approche institutionnaliste de Doeringer et Piore est mobilisée pour fonder l'organisation antimarché dans la typologie des marchés [Favereau, 1989], c'est-à-dire pour décrire une situation où « l'organisation […] consiste à bloquer l'éventuelle application de la loi de l'offre et de la demande » [p. 307]. Cette organisation gère en priorité les emplois et les individus présents en son sein, limitant les recrutements, et donc les contacts avec le marché externe, au niveau de ses ports d'entrée. Le rôle du prix (c'est-à-dire ici du salaire) en devient différent. Cette dimension macroéconomique ne constituera pourtant pas le message principal que, de prime

8. Il est significatif que Favereau fonde sa réflexion sur la version de 1971, et non sur celle de 1985.

abord, on retiendra de l'EC. L'analyse des règles comme dispositifs cognitifs collectifs, second niveau de relecture de Piore par Favereau, aura droit à un écho plus important [Postel, 2003]. Ces véritables « concentrés de savoirs collectifs » [Biencourt, Chaserant et Rebérioux, 2001, p. 308] facilitent le fonctionnement quotidien de l'organisation par la mémorisation de procédures (routinières selon Piore) suivies et admises par tous qui économisent la connaissance de la théorie sous-jacente, c'est-à-dire du savoir pourquoi. L'organisation est alors justifiée positivement : « C'est parce qu'il y a cette protection, donc cette permanence possible, que peut se former et s'accroître le Savoir Collectif nécessaire à la production du bien considéré » [Favereau, 1989, p. 308]. Par la suite, Favereau reprendra et prolongera cette analyse en termes d'apprentissage organisationnel. L'EC, par l'inspiration qu'elle a trouvée dans les travaux de Piore, sera ainsi perçue, longtemps, comme une approche microéconomique des règles conventionnelles.

Des modèles de production aux conventions

Dans les réflexions en terme de « principes supérieurs communs » (Boltanski et Thévenot), d'« investissements de forme » (Thévenot) ou de « modèles d'entreprise » (Eymard-Duvernay), même si les termes sont différents, est modélisée par l'EC une coordination des représentations, chronologiquement première et dont la nature est conventionnelle.

Les « modèles d'entreprise » d'Eymard-Duvernay se définissent comme des espaces de cohérence. « Ils sont concrétisés par des choix d'équipements, de main d'œuvre, qui engagent l'entreprise dans des directions déterminées » [Eymard-Duvernay, 1989, p. 348]. Ainsi, à chaque modèle d'entreprise est associée une convention de qualité, c'est-à-dire une manière partagée d'évaluer la qualité. L'organisation de la production, les investissements effectués, les règles de management, les modalités de commercialisation du produit, etc. doivent être en cohérence avec cette vision commune de ce qui fait la qualité du produit. Il y a accord sur un critère supérieur d'évaluation unanimement accepté à l'intérieur d'un espace géographique et temporel donné. C'est la problématique des *économies de la grandeur* qu'Eymard-Duvernay applique spécifiquement à l'objet « entreprise ». En conséquence, l'une des caractéristiques de ces « modèles d'entreprise » est leur pluralité.

Ces réflexions ont trouvé dans des observations en entreprise, et dans les comptes-rendus qui en ont été faits, des appuis déterminants. Ainsi, quand Thévenot mobilise Taylor, Eymard-Duvernay se réfère à Ford. L'histoire de l'économie contemporaine[9] retracée par Piore et Sabel [1984], où un modèle de production de

9. Dans la préface de l'édition française, en 1989, ce sont les auteurs eux-mêmes qui présentent ainsi leur ouvrage de 1984. Précisons que, comme pour la réédition de *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, les auteurs n'ont pas souhaité, à cette occasion, modifier le texte original. Ils l'ont complété, dans ce cas, par une préface et une postface spécifiques.

masse cohabite avec un modèle de spécialisation souple, est riche d'enseignements. « Les analyses de Piore et Sabel nous semblent très fécondes parce qu'elles suggèrent la cohérence de formes conventionnelles très diverses dans un même modèle de production industrielle. Elles montrent qu'au-delà de leur diversité qui fait couramment distinguer un outil technique, d'un mode de gestion, d'une pratique commerciale ou de marketing, d'une procédure de négociation ou de règlement des différends, ces ressources ont des caractéristiques communes qui expliquent leurs usages conjoints dans un même modèle » [Thévenot, 1985, p. VII]. Les descriptions d'histoires nationales différentes faites par Piore et Sabel (1984) s'ancrent dans des travaux plus anciens. Ainsi en est-il de l'analyse de la conscience ouvrière par Neuendorff et Sabel [1978]. La situation des paysans-ouvriers, telle qu'ils la rapportent, est emblématique. Que l'on fasse appel à eux pour répondre à une variation conjoncturelle de la demande, ou pour satisfaire le besoin durable de l'industrie en main-d'œuvre non qualifiée, ils se pensent et ils se perçoivent comme des paysans. Leur modèle d'interprétation est donc celui du monde paysan. Ce modèle constitue leur clé de lecture de la situation objective qu'ils vivent ; leur manière de juger leur propre réalité. Dès lors, à situation objective identique, la perception du paysan-ouvrier ne sera pas celle d'un travailleur industriel, qui, lui, disposera d'un autre modèle d'interprétation. « Il s'ensuit que le paysan-ouvrier peut accepter, du fait de son sens abstrait du devoir, des augmentations de cadences de production sans en déduire immédiatement la revendication d'une augmentation de salaire. Mais inversement il apparaît impossible, si la charge de travail lui semble insupportable, de le faire revenir par des augmentations de salaire sur son refus de travailler parce qu'on ne peut conclure de compromis avec lui sur la base d'un principe de rendement » [Neuendorff et Sabel, 1978, p. 65]. Les auteurs proposent de baptiser ces modèles d'interprétation « théories pour tous les jours ».

En résumé, ces « théories pour tous les jours » ou ces « théories de la pratique quotidienne »,

– sont spécifiques à un collectif donné (ici une population ouvrière particulière) ;

– dépendent largement de l'histoire antérieure du collectif et de ses membres (le paysan-ouvrier est un paysan) ;

– donnent du sens à la réalité vécue, parce qu'elles permettent de juger une situation (ici, il préserve son mode de vie paysan) ;

– contiennent des « règles normatives d'orientation de l'action dans cette réalité » ;

– peuvent être remises en cause et de nouveaux « modèles d'interprétation » adoptés, ces derniers sont alors un compromis entre des modèles qui coexistaient antérieurement.

Ces caractéristiques montrent que ces « théories de la pratique quotidienne » sont annonciatrices de cette coordination des représentations que l'EC modélisera ensuite, plus rigoureusement, au travers des « conventions$_1$ » (Favereau), des

« principes supérieurs communs » (Thévenot) ou des « modèles d'évaluation conventionnels » (Batifoulier). En effet, ils sont arbitraires (il en existe plusieurs), vagues, non systématiquement déterminés par un cadre juridique et d'origine incertaine ; critères qui définissent une convention pour l'EC, et donc un modèle d'évaluation. Ce travail auquel Sabel a participé trouve un prolongement dans les formes du lien social associées à chacun des modèles de production par Piore et Sabel [Thévenot, 1985]. Par cet autre chemin, l'œuvre de Piore a aussi orienté le programme conventionnaliste.

Aux deux niveaux de l'EC, celui des représentations et celui des règles, les travaux des institutionnalistes ont exercé une influence réelle tant par le matériau brut, fruit de recherches empiriques souvent remarquables, qu'ils ont façonné (par l'ouvrage de 1971, comme par celui de 1984), que par les pistes de recherche qu'ils ont défrichées.

RÈGLES, INTERPRÉTATION, CONVENTIONS : LES PARCOURS DE PIORE ET DE L'ÉCONOMIE DES CONVENTIONS

La littérature s'accorde aujourd'hui sur l'évolution de l'EC. Cette dernière se caractérise par l'affirmation plus forte d'une dimension interprétative.

Au-delà des ouvrages de 1971 et 1984, trois références [1994, 1995 et 2002] nous paraissent caractéristiques de la trajectoire suivie par Piore. En 1994, il s'intéresse au processus de création de nouveaux produits et développe, à cette occasion, des concepts théoriques qu'il considère centraux [Piore, 1995]. L'interprétation est placée au cœur de cette réflexion. Cette dimension interprétative se retrouve dans son ouvrage ambitieux de 1995 sur la formation de l'identité ainsi que dans l'article de 2002 dans lequel est testée la capacité potentielle de la sociologie à compléter la théorie économique. Parallèlement, Piore et l'EC semblent avoir découvert les vertus d'une approche interprétative.

L'économie des conventions, des conventions à l'interprétation

S'il est possible de faire remonter à 1986 les premières analyses économiques de l'incomplétude des règles [Batifoulier et Thévenon, 2001], il faut, selon nous, attendre Favereau [1989] pour en avoir une version plus aboutie. Dans la « théorie réaliste des règles, ou théorie procédurale des règles » [p. 292] qu'il propose alors, le message est clairement affirmé : « Les règles sont généralement incomplètes […] l'obéissance à une règle ne se limite pas à une simple régularité du comportement extérieur — mais comporte une dose de réflexivité » [p. 289]. Appréhendant ensuite les règles à un triple niveau (comme réponses, comme modèles et comme outils), il résume ainsi son argumentation : « L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution » [p. 295].

Il faudra attendre 1991 [Favereau et Thévenot, 1991], puis 1993, pour que Favereau développe cette réflexion sur les règles. Il utilise alors, pour s'en écarter, la conception ferroviaire des règles[10] « qui supposerait que les règles gouvernent les comportements comme les rails contraignent la locomotive, excluant le doute sur la trajectoire ainsi que sur la destination » [Favereau, 1993, p. 13]. Au contraire, puisque la règle est incomplète, l'agent se doit de la « compléter ». Or, faire que cette règle incomplète ne le soit plus à l'instant de son application c'est se livrer à un exercice d'interprétation. En effet, suivant Batifoulier et Thévenon [2001, p. 220], « interpréter la règle, c'est la charger de sens ». Toutes les règles, même celles ayant un fort contenu prescriptif, s'interprètent et, ce qui différencie une règle d'une autre, est son degré d'interprétation. Ainsi, selon Favereau [1993, 1994b], existerait-il plutôt un continuum allant des règles faiblement interprétatives (notées R_-) aux règles fortement interprétatives (notées R_+). Cela recoupe des réflexions développées par Livet [1994] et par Reynaud [1992, 1994, 1997]. Pour cette dernière, « les règles prêtes à l'emploi » stricto sensu n'existent pas. Plus exactement, et paradoxalement, ces « règles prêtes à l'emploi » (notée RE) se distinguent des « règles interprétatives » (RI) par ce qu'interpréter veut dire [Reynaud, 1997]. Interpréter peut signifier choix d'une option dans une liste prédéfinie (RE) ou la construction même de cette option (RI). Cette incomplétude des règles « n'est pas une complication accessoire, à prendre en compte dans une phase seconde de l'élaboration d'une théorie économique des conventions par les règles. Il convient, au contraire, d'inscrire ce point au départ même d'une économie des règles » [Favereau, 1993, p. 13].

Ce raisonnement peut être critiqué à la manière de Bessy [2002] qui, poussant à l'extrême une « conception « interprétativiste » de la règle », souligne que l'on pourrait en conclure que « la règle ne détermine rien du tout » [p. 16]. Pour éviter cet écueil, la question du « comment interpréter » est cruciale [Batifoulier, Biencourt et Larquier, 2003]. En conséquence, il convient de souligner que cette « découverte » du rôle joué par l'interprétation dans l'analyse conventionnaliste est cohérente avec l'hypothèse de rationalité retenue [Postel, 1998, 2003]. Entre « interpréter » et « calculer », il y a rivalité, voire antagonisme [Favereau, 1998]. Si le calcul est l'apanage de l'homo œconomicus rationnel, l'interprétation est le domaine d'un agent doté d'une rationalité limitée (puisque c'est sous cet étendard que l'EC paraît prête à se ranger [Favereau, 1999]). Et là, réside une complexification. En effet, au-delà de l'affaiblissement de la dimension calculatoire, avec la notion de *bounded rationality* — davantage de capacités réflexives sont prêtées à l'agent [Eymard-Duvernay, 1999] qui, comme dans la tradition simonienne, « traite des problèmes de décision autrement plus complexe, puisqu'il ne se contente pas de choisir entre les options — il les construit » [Favereau, 1997b, p. 2798]. Parmi ces capacités réflexives, l'agent économique est en mesure de

10. Expression que l'on retrouve récemment dans Bessy et Favereau [2003] et dans Favereau et Le Gall [2003].

s'interroger sur le (les) collectif(s) dans lequel il s'insère [Batifoulier et Thévenon, 2001]. « Les humains vivant en société, la valeur de l'information va dépendre crucialement de la situation d'où elle est extraite, en entendant par "situation" […] tous les éléments significatifs (objets, règles) qui servent d'appui à l'*homo œconomicus*, *dans son environnement social*, pour son action rationnelle » [Favereau, 1998, p. 220]. La rationalité limitée devient située [Laville, 2000]. Dans cette problématique de la rationalité, l'EC s'est souvent présentée elle-même comme ayant pour parti pris de doter les agents de capacités cognitives réalistes. Postel [2003] relève que Favereau tend à présenter les termes « interprétation » et « cognition » comme substituables ; l'un (le second) serait seulement plus accessible à un économiste. Postel estime, et nous avec lui, qu'une approche interprétative est plus fructueuse qu'une démarche purement cognitiviste. Aussi, il invite l'EC à saisir, dans ses développements futurs, toutes les implications de ce changement qui n'est pas que sémantique.

Dans cette évolution, on ne peut considérer comme anecdotique la traduction de « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions » [Favereau, 1998] en « Theory of information : From bounded rationality to interpretive reason » [Favereau, 2001][11]. Cette publication nous apparaît comme un moment charnière dans l'évolution de l'EC qui s'ouvre à de nouvelles références (Dworkin et Ricœur, par exemple[12]), régulièrement mobilisées depuis [Batifoulier et Thévenon, 2001 ; Bessy et Favereau, 2003]. C'est, par exemple, en mobilisant Ricœur que Favereau [1998] esquisse le portrait d'un agent soucieux de communiquer et capable pour cela de s'extérioriser de lui-même pour mieux saisir l'autre. L'agent est conscient qu'une absence de méprise sur les intentions réciproques des uns et des autres est gage d'une coordination réussie. Batifoulier et Thévenon [2001, p. 225-226] rappelle que « interpréter s'apparente […] à lire un texte et à le comprendre en s'appuyant pour cela sur l'ensemble des textes pertinents, sur la "littérature" concernant le sujet […]. On cherche alors à comprendre le sens du texte de la manière la plus "objective" qui soit, en s'aidant pour cela de l'ensemble de l'œuvre. L'interprétation s'effectue ainsi par un aller-retour entre le passage particulier et l'ensemble de l'œuvre ».

La relecture du modèle de White en termes de conventions [Favereau et Lazega, 2002], autre pan de la littérature de l'EC, témoigne aussi de cette dimension interprétative plus affirmée. Favereau repère très tôt l'astucieux papier du sociologue White [1981] et y trouve les outils pour boucler sa typologie institutionnaliste des marchés [Favereau, 1989]. Il voit, tout aussi rapidement, des jonctions possibles entre les hypothèses de ce modèle et les présupposés de l'EC. « Le

11. La traduction est d'une très grande fidélité, la seule différence se situe au niveau du titre.

12. Sauf erreur de notre part, c'est à cette occasion, en 1998, que Favereau cite pour la première fois des auteurs comme Dworkin et Ricœur (à la différence d'un auteur comme Searle mobilisé par Favereau au moins dès 1986). Il est intéressant aussi de voir les différentes références à Ricœur faites au même moment dans Salais *et al.* [1998].

modèle de H. C. White débouche sur une classification des marchés en fonction de l'insertion de la variable qualité dans la structure des coûts de la firme, et la structure de satisfaction des consommateurs. Cette procédure rejoint, par une voie différente, l'hypothèse de F. Eymard-Duvernay sur le rôle des conventions de qualité pour dégager des logiques de structuration des marchés de biens et services » [Favereau, 1989, note 1 p. 311].

White modélise un producteur qui fonde ses décisions sur une « approximation » de la relation entre volume et chiffre d'affaires (son positionnement — c'est-à-dire la quantité produite — est le résultat d'un calcul de maximisation). Le marché se révèle viable lorsqu'il y a convergence de deux visions de la qualité (la variable *n* dans le modèle), celle de l'acheteur et celle du vendeur [Biencourt et Jolivet, 2003a]. « Chaque producteur se dirige lui-même vers une niche le long d'un profil de marché en observant les actions de ses confrères. Ces profils sont stables quand les compromis qualité vs. quantité réalisées par les offreurs sont aussi attractifs du point de vue des acheteurs » [White, 2003, p. 87]. Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay [2002, p. 224] montre que cette variable *n* résulte d'une interprétation. « Pour montrer cela, le moyen le plus simple est de comparer la qualité d'un produit avec la signification d'un texte. D'abord, un produit est un ensemble de caractéristiques ; comme un texte est une série de phrases. En conséquence, la qualité, comme la signification, résulte d'un jugement global […]. Ensuite, quelles que soient les intentions de l'auteur, son texte lui échappe pour vivre sa propre vie. De même, le niveau d'ensemble de la qualité (s'il ne s'agit pas d'un élément de base) voulu par le producteur exerce aucune influence sur le jugement porté par le consommateur. Enfin, la signification d'un texte, si elle devient indépendante de la volonté de son auteur, devient au contraire dépendante de tout un ensemble d'autres textes pertinents par le fait qu'il est inséré dans un réseau de textes que Ricoeur nomme "littérature". Il se produit la même chose avec la qualité, quand elle est l'objet d'une évaluation multicritères : un produit ne peut être qualifié avant d'être inséré dans un ensemble d'objets rivaux. C'est peut-être la meilleure définition d'un marché. » La réinterprétation du modèle de White [Eymard-Duvernay et Favereau, 1990 ; Biencourt *et al.*, 1994] s'est mue en une relecture en termes d'interprétation (2002).

Piore, des règles à l'interprétation

À partir de la question de l'organisation du développement des produits, Piore *et al.* [1994] s'intéressent au processus permettant de favoriser l'accroissement des connaissances des salariés [Eymard-Duvernay, 1997]. Il est différent selon le mode de développement. Les auteurs en opposent deux ; le premier qualifié d'analytique, le second d'interprétatif [Biencourt et Jolivet, 2000].

Le modèle analytique de conception est caractéristique d'une culture d'ingénieurs. Sa pertinence est d'ailleurs avérée dans le cas d'une production en série,

ou d'une production de masse. Piore et *al*. [1994] le décrivent d'ailleurs en multipliant les emprunts et les références à des descriptions techniques ou à des manuels de recommandations pratiques à destination des ingénieurs, comme le *Handbook of the Society of Manufacturing Engineers*. Dans ce cadre, « on cherche à isoler un problème particulier qui doit être résolu, un produit dont il faut concevoir la production, par exemple, ou un besoin de base qu'il faut satisfaire. On rassemble un ensemble d'instruments et d'appareillages, un ensemble de moyens qui sont disponibles pour traiter le problème » [Piore *et al.*, 1997, p. 265]. La maîtrise de la qualité, dans son approche scientifique, où les outils statistiques deviennent des instruments recommandés pour le contrôle du processus de production industriel, renforce cette vision analytique de la conception. « Le déploiement de la fonction de qualité implique de passer en revue les désirs des clients et de ramener leurs réponses à une liste détaillée de propriétés ou d'exigences. […] En résumé, donc, c'est une idée largement partagée dans la communauté des ingénieurs que de voir la conception industrielle comme un processus de résolution de problème, fait d'une série d'étapes bien définies à travers lesquelles une tâche particulière de conception avance, souvent par itérations, de l'abstrait au concret » [Piore *et al.*, 1997, p. 268-270]. La communication s'opère, suivant l'image de Piore, à l'exemple du morse. Dans le monde des ingénieurs, il n'y a pas de marge d'interprétation : à chaque signe correspond une, et une seule, lettre. La coordination requiert l'application de règles fortement prescriptives.

À l'opposé, dans un modèle interprétatif de conception, la communication s'opère selon un autre registre. « La question est de savoir comment nous arrivons à saisir le sens d'une phrase entière comme une unité. Nous comprenons le sens d'un mot isolé en le voyant en référence au tout de la phrase ; et réciproquement, le sens de la phrase comme un tout est dépendant du sens des mots isolés. […] Pour développer un produit, le concepteur doit comprendre les besoins du consommateur, mais la manière de comprendre le besoin du consommateur est de développer un produit et de saisir comment il s'intègre dans la vie du consommateur. C'est une autre version du cercle herméneutique dans le développement de produits » [Piore *et al.*, 1997, p. 278-279]. Les références conceptuelles utilisées pour fonder ce second modèle sont empruntées à la linguistique, à l'herméneutique et à la philosophie[13].

– La linguistique : pour comprendre le comportement d'autrui, il faut comprendre son langage. Une opération de traduction d'un langage dans un autre ne peut se faire selon une approche purement statique et mécanique. Les expériences de traduction par ordinateur en témoignent. L'ordinateur parvient à maîtriser les règles grammaticales et le vocabulaire, mais non à restituer le sens du texte, car il est lié au contexte de l'énonciation. Un processus analytique est insuffisant pour dégager ce sens.

13. Sur ces points, j'ai bénéficié de discussion éclairante avec Dominique Eustache, à qui je tiens à rendre hommage.

– L'herméneutique : la compréhension d'un texte implique une lecture interprétative ; celle d'un nouveau produit implique de l'utiliser alors que sa compréhension pratique vient de son usage. La compréhension est circulaire. La signification est contextuelle. La manière pour les concepteurs, les consommateurs et les fabricants de se comprendre est de *construire un contexte partagé d'expériences vécues*.

– La philosophie : selon la conception heidegerienne du temps, l'action humaine s'appréhende comme un processus *déjà* en cours. Les individus entrent à un moment donné dans une situation avec un ensemble de choses qu'ils apportent de leur passé et comme envisageant ce à quoi ils aimeraient que la situation future ressemble. Le passé est ce que nous apportons dans le présent et qui nous permet de l'interpréter. Il est une *structure anticipatrice*. Cette structure est une création sociale construite dans les rapports avec les autres. Le futur est pensé en termes de *projection*, c'est-à-dire de représentation de ce vers quoi va l'action dans laquelle nous sommes engagés. Cette projection est la façon dont nous envisageons le futur dans le présent. La rencontre entre le passé et le présent est conçue comme une *conversation* ou une *communication parlée*. Selon Heidegger, *la structure anticipatrice* et la *projection* sont trop complexes pour être explicitées. Elles sont des construits sociaux. Elles évoluent dans l'interaction des individus. Elles ne donnent pas de prédictions précises. L'évolution, indéfiniment ouverte, offre tout au plus un champ de possibles. Le passage du passé au présent est, en principe continu, fluide, mais il peut donner lieu à des pannes, ou à des *crises*.

Cette recherche collective est une étape décisive dans le parcours de Piore, comme il le reconnaît lui-même [2002, p. 297], assumant de fait son tournant interprétatif.

Par sa thématique, l'ouvrage de 1995 paraît davantage en marge des préoccupations de l'économiste. L'analyse, si elle porte sur un « objet » différent, se fonde sur les mêmes références conceptuelles que Piore *et al.* [1994] comme l'illustre le plan suivi dans les chapitres 4 (« A cognitive approach to economics ») et 5 (« An interpretative approach to cognition »). Dans le raisonnement de Piore, on notera son développement en termes d'incertitude radicale, situation où il n'est pas possible de connaître la liste exhaustive des états de la nature. Il ne peut alors s'agir d'attacher une probabilité de réalisation à un événement connu. On touche alors aux limites d'une approche cognitive. « Pour traiter de cette sorte d'incertitude, on a besoin d'une capacité à inventer. […] Cette capacité est ce qu'une théorie cognitive […] ne peut appréhender. Le problème fondamental de la théorie cognitive dans le traitement de l'incertitude radicale est que la structure de pensée qui est envisagée est fermée et limitée. […] On suggère une approche plus ouverte et plus dynamique pour comprendre aussi bien l'attachement du groupe que le changement technologique ; en cela, elle est *interprétative* ou *herméneutique* » [Piore, 1995, p. 120]. Ce passage constitue l'un des rares dans l'œuvre de Piore[14] où il est fait explicitement référence aux travaux de l'EC.

14. En réalité, à notre connaissance, c'est même le seul !

CONCLUSION

Les deux niveaux de coordination de l'EC, celui des représentations et celui des règles, ont été dès l'origine marqués par les travaux de Piore. Ils ont ensuite évolué pour affirmer plus fortement une dimension interprétative, pendant que Piore lui même développait aussi une approche interprétative. Il nous apparaît aujourd'hui que ces deux parcours pourraient se rejoindre autour du concept de conversation.

La conversation peut être appréhendée à deux niveaux logiques différents. Elle est un outil de coordination entre des individus qui travaillent ensemble et dont l'activité pour être menée à bien suppose d'être ponctuée par des discussions. Elle est un modèle de la coordination c'est-à-dire une représentation de la façon dont les individus se coordonnent. C'est ce second niveau que privilégie Piore. « Les personnes ont le sentiment que la conversation a un but et une direction, une raison d'être, mais ce but et cette direction sont vagues et mal définis, et la conversation tend à faire des méandres comme toute conversation ; elle peut avoir de multiples sujets et peut changer graduellement de thème central et de direction avec le temps » [Piore *et al.*, 1997, p. 289]. L'affirmation plus affirmée de la dimension interprétative par l'EC tend à positionner l'outil au même niveau que le modèle. L'agent économique modélisé par l'EC est doté de la parole [Bessy et Favereau, 2003 ; Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay, 2002]. En associant plus finement les enseignements respectifs de l'EC (l'agent parle, la conversation est un outil) et de Piore (c'est un modèle), on serait en mesure de préciser les contours de ce qui serait une « économie de la conversation ».

La force du modèle standard en économie est d'avoir su imposer une vision unique du monde, présentée comme totalement objective — parce que entièrement extérieure aux agents. L'univers marchand est une donnée naturelle. Il va de soi. [Orléan, 2002]. En opposition, et par l'accent mis sur la pluralité des mondes possibles, le projet de l'EC pourrait être défini comme une volonté de « « dénaturaliser » l'approche économique » [Batifoulier, Biencourt et Larquier, 2003, p. 25]. Borzeix [2001] nous enseigne que la sociologie, quant à elle, en privilégiant longtemps la conception du « langage-reflet » et du « langage-véhicule », était parvenue à faire du langage quelque chose de naturel et « sans épaisseur » [Borzeix, 2001, p. 59]. Le projet ambitieux d'une « économie de la conversation » serait de « dénaturaliser » l'approche économique et de « dénaturaliser » l'approche sociologique (du langage) !

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BATIFOULIER P. et THÉVENON O. (2001), « Interprétation et fondement conventionnel des règles », *in* BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 219-252.

BATIFOULIER P., BIENCOURT O. et DE LARQUIER G. (2003), « L'économie des conventions et les théories des conventions », communication au séminaire Économie des institutions, Forum, université Paris-X, 24 avril 2003.

BESSY C. (2002), « Représentation, convention et institution. Des repères pour l'économie des conventions », document de travail du Centre d'études de l'emploi, 20, 34 p.

BESSY C. et FAVEREAU O. (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 44, L'Harmattan, Paris.

BIENCOURT O. et JOLIVET T. (2000), « Quand un marché interne devient conversationnel », *Revue d'économie industrielle*, 93, 4e trimestre, p. 51-72.

— (2003a), « Conversation et convergence des jugements de qualité : le cas de l'assurance-vie », *in* DUBUISSON-QUELLIER S. et NEUVILLE J-P. (dir.), *Juger pour échanger*, INRA-MSH, Paris, p. 27-45.

— (2003b), « Le tourbillon de la vie : d'une économie de l'interprétation des règles à une économie de la conversation », communication au colloque Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique, Paris-La Défense, 11-13 décembre 2003.

BIENCOURT O., CHASERANT C. et REBÉRIOUX A. (2001), « L'économie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche », *in* BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 193-218.

BIENCOURT O., EYMARD-DUVERNAY F. et FAVEREAU O. (1994), « L'économie doit définir le marché à partir de l'entreprise, plutôt que l'inverse. Une relecture du modèle de White en termes de conventions », communication au colloque Society for the Advancement of Socio-Economics, Jouy-en-Josas, juillet.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1987), « Les économies de la grandeur », *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, 31, PUF, Paris.

— (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

BORZEIX A. (2001), « Le travail et sa sociologie à l'épreuve du langage », *in* BORZEIX A. et FRAENKEL B. (dir.), *Langage et travail. Communication, cognition, action*, CNRS Éditions, Paris, p. 55-87.

CAHUC P. et ZYLBERBERG A. (1996), *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*, De Boeck Université, Louvain-la-Neuve.

— (2001), *Le Marché du travail*, De Boeck Université, Louvain-la-Neuve.

DOERINGER P. B. et PIORE M. J. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, 2e édition, avec une nouvelle introduction, Sharpe, New York, 1985.

DOSSE F. (1997), *L'Empire du sens. L'humanisation des sciences humaines*, La Découverte, Paris.

EYMARD-DUVERNAY F. (1987), « Les entreprises et leurs modèles », *Entreprises et produits*, *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, 30, PUF, Paris, p. V-XXI.

— (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 40 (2), p. 329-359.

— (1997), « Cognition et coordination », *in* REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome II : *Les figures du collectif*, La Découverte, Paris, 1997, p. 323-328.

— (1999), « L'évolution des conventions salariales », miméo, août, université Paris-X.

— (2001), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », postface de BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 279-297.

EYMARD-DUVERNAY F. et FAVEREAU O. (1990), « Marchés internes, modèles d'entreprises et conventions de qualité : matériaux pour une formalisation non standard du

marché des biens », communication aux 7es journées de microéconomie appliquée, Québec, 25-26 mai.

FAVEREAU O. (1986), « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources » *in* SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.) (1986), *Le Travail. Marchés, règles, conventions*, INSEE-Economica, Paris, p. 249-267.

— (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40 (2), p. 273-328.

— (1993), « Suggestions pour reconstruire la théorie des salaires sur une théorie des règles », *Document de recherche LAEDIX*, 21 p.

— (1994a), « Règles, organisation et apprentissage collectif », *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 113-137.

— (1994b), « Apprentissage collectif et coordination par les règles : application à la théorie des salaires », *in* LAZARIC N. et MONNIER J.-M. (dir.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, Paris, p. 23-38.

— (1997a), « L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution », *in* REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome II : *Les figures du collectif*, La Découverte, Paris, p. 219-234.

— (1997b), « Rationalité », *in* SIMON Y. et JOFFRE P. (dir.), *Encyclopédie de gestion*, 2e édition, tome III, Economica, Paris, p. 2794-2808.

— (1998), « Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions », *in* PETIT P. (dir.), *L'Économie de l'information. Les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris, p. 195-252.

— (1999), « Salaire, emploi et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 34, printemps, p. 163-194.

— (2001), « Theory of information : from bounded rationality to interpretive reason », *in* PETIT P. (dir.), *Economics and Information*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, p. 93-120.

FAVEREAU O. et LE GALL J.-M. (2003), « Règles, normes et routines », *in* ALLOUCHE *et al*. (dir.), *Encyclopédie des ressources humaines*, Vuibert, Paris.

FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.) (2002), *Conventions and Structures in Economic Organization, Markets, Networks and Organization*, Edward Elgar, Cheltenham.

FAVEREAU O. et THÉVENOT L. (1991), « Règles, coordination et apprentissage. Relecture de trois théories institutionnalistes de l'entreprise (Doeringer et Piore, Williamson, Aoki) », communication au 4e colloque de l'association Charles-Gide, « L'institutionnalisme en question », Marseille, 19-20 septembre.

FAVEREAU O., BIENCOURT O. et EYMARD-DUVERNAY F. (2002), « Where do markets come from ? From (quality) conventions ! », *in* FAVEREAU O. et LAZEGA E. (dir.) (2002), *Conventions and Structures in Economic Organization, Markets, Networks and Organization*, Edward Elgar, Cheltenham, p. 213-252.

FAVEREAU O., PY J. et SOLLOGOUB M. (1986), « Les modèles français et allemand de marché interne du travail : essai de formalisation », *Économie appliquée*, tome XXXIX, n° 4, p. 819-846.

GAMBIER D. et VERNIÈRES M. (1985), *Le Marché du travail*, 2e édition, Economica, Paris.

GAZIER B. (1993), *Les Stratégies des ressources humaines*, La Découverte, Paris.

LAVILLE F. (2000), « La cognition située : une nouvelle approche de la rationalité limitée », *Revue économique*, 51 (6), p. 1301-1331.

LIVET P. (1994), *La Communauté virtuelle. Action et communication*, Éditions de l'Éclat, Paris.

NEUENDORFF H. et SABEL C. (1978), « Modèles d'interprétation et catégories du marché du travail », *Sociologie du travail,* 1, p. 55-68.

ORLÉAN A. (1994), « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », introduction *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 9-40.
— (dir.) (1994), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris.
— (2002), « Pour une nouvelle approche des interactions financières : l'économie des conventions face à la sociologie économique », *in* HUAULT I. (dir.), *La Construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*, Éditions EMS, Paris, p. 207-229.
PIORE M. J. (1983), « Labor market segmentation : to what paradigm does it belong ? », *American Economic Review*, mai 1983, p. 249-253.
— (1990), « Critiques sur le système de relations professionnelles de Dunlop », *in* REYNAUD J.-D., EYRAUD F., PARADEISE C. et SAGLIO J. (dir.), *Les Systèmes de relations professionnelles*, Éditions du CNRS, Paris, p. 319-326.
— (1995), *Beyond Individualism*, Harvard University Press, Harvard.
— (2002), « Economics and sociology », *Revue économique*, 53 (2), p. 291-300.
PIORE M. J. et SABEL C. (1984), *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, trad. fr., *Les Chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette, Paris, 1989.
— (1985), « Le paradigme de la production de masse et ses alternatives, le cas des États-Unis et de l'Italie », extrait de *The Second Industrial Divide* repris in *Conventions économiques*, *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, 29, PUF, Paris, p. 1-20.
PIORE M. J., LESTER R. K., KOFMAN F. M. et MALEK K. M. (1994), « The organization of product development », *Industrial and Corporate Change*, vol. 3, n° 2, p. 405-434, traduit *in* REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome II : *Les figures du collectif*, La Découverte, Paris, p. 265-298.
POSTEL N. (2003), *Les Règles dans la pensée économique contemporaine*, CNRS Éditions, Paris.
REYNAUD B. (1992), *Le Salaire, la règle et le marché*, Christian Bourgois, Paris.
— (1994), *Les Théories du salaire*, La Découverte, Paris.
— (1997), « L'indétermination de la règle et la coordination. Réflexions sur l'instauration d'une règle salariale dans un atelier de maintenance », *in* REYNAUD (dir.), *Les Limites de la rationalité*, tome II : *Les figures du collectif*, La Découverte, Paris, 1997, p. 235-254.
SALAIS R. (1989), « L'analyse économique des conventions du travail », *Revue économique*, 40 (2), p. 199-240.
SALAIS R. et STORPER M. (1993), *Les Mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions de l'EHESS, Paris.
SALAIS R. et THÉVENOT L. (dir.) (1986), *Le Travail. Marchés, règles, conventions*, INSEE-Economica, Paris.
SALAIS R., CHATEL E. et RIVAUD-DANSET D. (dir.) (1998), *Institutions et Conventions. La réflexivité de l'action économique*, Raisons pratiques, Éditions de l'EHESS, Paris.
THÉVENOT L. (1985a), « Pour une analyse des différentes espèces de conventions et leurs économies respectives », introduction à *Conventions économiques*, *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, n° 29, PUF, Paris, p. V-XVIII.
— (1985b), « Les investissements de forme », *Conventions économiques*, *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, n° 29, PUF, Paris, p. 21-71.
— (1989), « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, 40 (2), p. 147-197.
WHITE H. C. (1981), « Where do markets come from ? », *American Journal of Sociology*, 87 (3), p. 517-547.

— (1987), « Producers'markets », *in* EATWELL J., MILGATE M. et NEWMAN P. (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, MacMillan, Londres, p. 984-986.
— (2002), *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press, Princeton.
— (2003), « Businesses mobilize production through markets : parametric modeling of path-dependent outcomes in oriented network flows », *Complexity*, 8 (1), p. 87-95.
WILLIAMSON O. E. (1975), *Markets and Hierachies. Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.

14

Les conventions du marché du travail et l'évolution du droit[1]

Simon Deakin

La théorie des conventions nous invite à penser les institutions comme un ensemble de « ressources cognitives » sur lesquelles s'appuient les acteurs pour coordonner leurs intentions et comportements [Boyer et Orléan, 1991]. Le propos du présent chapitre est d'explorer plus en détails la proposition selon laquelle le droit opère comme une ressource cognitive, telle que définie ci-dessus. Plus précisément, nous discutons l'idée que le matériel juridique possède un caractère quasi-génétique ou, pour être plus précis, « mémétique », dans le stockage et la transmission d'informations sur les conventions. Nous introduisons cette conception sous sa forme abstraite à la section 2, et en examinons l'application empirique au cas des conventions du marché du travail dans la section 3. La section 4 discute des répercussions de cette conception du droit sur la proposition faite par l'économie des conventions (EC), selon laquelle les processus de coordination ne doivent pas tant être considérés comme des « contrats d'incitation » que comme des « conventions légitimes » [Eymard-Duvernay *et al.*, 2005].

La vision évolutionniste du droit

L'idée que la loi opère comme une ressource cognitive peut découler du cadre d'analyse de la théorie des contrats incomplets adopté par la nouvelle économie institutionnelle : il existe des circonstances où des agents ayant une rationalité limitée contractent dans un environnement incertain. Dans ces situations, les règles juridiques peuvent se concevoir comme un ensemble d'informations sur la nature de l'issue d'un jeu de négociation. L'information rend compte, à titre d'exemple, des sanctions juridiques infligées suite à l'adoption de certains types de comportements. Dans un jeu non coopératif tel le « dilemme du prisonnier » ou

1. Ce texte a été traduit de l'anglais par Bertrand Gobillard et Antoine Rebérioux.

la « chasse au cerf », la possibilité qu'un tribunal inflige des dommages et intérêts à toute personne adoptant un comportement « déviant » peut modifier les stratégies des différents joueurs et déplacer le résultat du jeu vers un équilibre Pareto supérieur. Les modèles de théorie des jeux qui manifestent ce type d'effets [voir, par exemple, Mahoney et Sanchirico, 2000] ont comme principal intérêt de mettre l'accent sur un rôle fonctionnel particulier du droit privé, celui qu'il joue dans la gestion des délits civils telle la rupture de contrat. Toutefois, en soulignant plus particulièrement l'effet d'incitation, ces modèles ne fournissent que des éléments d'analyse très parcellaires sur la manière dont le droit peut opérer pour faciliter la réalisation des contrats. Les études empiriques, qui adoptent une perspective sociologique, suggèrent que dans les relations commerciales les parties ne prêtent pas de véritable attention aux sanctions juridiques qu'elles peuvent encourir si elles sont amenées à rompre le contrat, et que le moment précis où le contrat juridique est effectivement mis en application laisse les parties contractantes relativement indifférentes [Macaulay, 1963]. Dès lors que l'on s'accorde avec cette grille de lecture, les normes sociales et valeurs partagées ont autant d'importance, et peut-être même plus, que les sanctions légales dans la formulation de la coopération contractuelle.

Il convient néanmoins ici de ne pas trop s'attarder sur les différences entre l'« analyse économique », qui s'intéresse à la réaction d'agents rationnels aux incitations provenant de l'extérieur, et l'« analyse sociologique », qui insiste sur l'imbrication des pratiques contractuelles dans les routines sociales et les valeurs collectives. L'ensemble des travaux de ces deux approches semble indiquer un rôle croissant du droit, au-delà de celui consistant à sanctionner les comportements non-coopératifs, comme support à la transmission des valeurs collectives ou des informations sur lesquelles repose la coopération contractuelle. Le système juridique n'est pas nécessairement à l'origine de ces valeurs, mais en institutionnalisant et en concrétisant des pratiques issues de la société, il en assure la diffusion et la stabilisation. Cela permet d'éclaircir un certain nombre de conclusions d'analyses empiriques comparatives entre pays effectuées sur coupes transversales, qui nuancent l'idée force de Macaulay : la « légalisation » d'un secteur particulier de l'activité économique ou commerciale n'est en rien incompatible avec un niveau élevé de confiance, assise sur la bienveillance des parties contractantes, et avec faible recours aux tribunaux pour résoudre des conflits [Deakin, Lane et Wilkinson, 1997]. Même les activités économiques qui semblent s'exercer en dehors de la sphère juridique, au sens où les opérations sont réalisées sans le support formel des sanctions juridiques si une partie vient à rompre le contrat — ce qui fut par exemple le cas à la bourse de Londres dans la majeure partie de son histoire — reposent en fin de compte sur le pouvoir de la loi à assurer la défense des droits de propriété et l'encadrement des systèmes monétaires et financiers. Un ordre en apparence spontané, comme l'a reconnu Hayek et l'ont oublié ses successeurs d'aujourd'hui, dissimule le fait qu'aux fondements des relations économiques et sociales se trouvent les institutions juridiques [Hayek, 1973, p. 47].

La question qui se pose alors concerne la description exacte des modalités par lesquelles le droit joue son rôle. Pour ce faire, il est nécessaire d'aborder l'ontologie sociale du droit, c'est-à-dire la nature de sa réalité sociale [Lawson, 1997]. Le paradigme dominant de la « *law and economics* » n'apporte sur ce sujet que des éléments de réponse très partiels, où le mode opératoire des règles juridiques est analogue à la façon dont les prix influencent le choix des acteurs. Ce paradigme qui fait de la loi un substitut des prix, n'apporte pas d'éléments d'information particuliers sur les processus d'évolution des règles juridiques, si on exclut ses apports rudimentaires et peu réalistes sur l'évolution supposée spontanée des règles « efficaces » à la suite des litiges. Surtout, ce que cette approche n'explique pas est justement la nature des procédures par lesquelles le système juridique opère pour saisir, condenser, et communiquer l'information particulièrement complexe qui est contenue dans les règles, disons, du droit commercial et du droit du travail.

Les analyses qui se réclament de la *law and economics*, même celles qui proposent les études les plus élaborées où le droit opère à l'intérieur d'un ensemble de normes sociales, restreignent leurs investigations aux effets de la loi sur les comportements. La théorie des systèmes sociaux — disons la théorie des systèmes autopoïétiques appliquée à la société — propose une approche différente à l'intérieur de laquelle cette perspective s'inverse. La teneur générale de cette approche est d'établir une analyse précise des critères propres au système juridique sans chercher à réduire le système juridique à l'état de sous-ensemble du système économique. Dans cette perspective, les normes juridiques sont perçues « de l'intérieur » de la procédure juridique comme des éléments reliés appartenant à un ordre systémique [Luhmann, 1995 ; Teubner, 1993]. Le mode d'expression des normes juridiques dépend de leur place à l'intérieur de cet ordre. L'efficacité d'une norme particulière se mesure principalement par sa contribution à la continuité du système juridique, c'est-à-dire sa capacité à se reproduire au cours du temps. À son tour, cette capacité est déterminée par la quantité maximale d'information reçue de l'extérieur que le système est à même de traiter, de manière à rendre cette information intelligible pour lui-même.

Le même principe s'applique au système économique et à son aptitude à réagir à l'information qu'il reçoit du système juridique. Par contraste avec la perspective dominante de l'approche standard *law and economics*, la vision autopoïétique de la relation droit/économie est une relation systémique de « co-évolution » ou d'« interconnexion ». Cela signifie que chaque système, du droit ou de l'économie, constitue un environnement pour l'autre ; chacun, au travers de sa dynamique interne auto-reproductive, construit une image à la fois de lui-même et des systèmes qui lui sont extérieurs. L'homogénéisation des points de vue n'est cependant pas possible tant que les systèmes restent autopoïétiquement fermés : « l'ensemble des systèmes qui constituent l'environnement d'un système donné s'adaptent à leur propre environnement. Aucun système ne détermine dans son ensemble les relations entre un (autre) système et son environnement, si ce n'est

en menant à la destruction de cet autre système » [Luhmann, 1995, p. 18]. Immédiatement, il ne peut être soutenu que les agents économiques réagissent aux signaux émis par le système juridique et aux mouvements de prix de manière similaire.

Cela ne veut pas dire que les agents économiques ne répondent pas *du tout* aux modifications des règles juridiques. La théorie des systèmes ne cherche pas à nier l'existence de relations de cause à effet entre le droit et l'économie. La « clôture autopoïétique » du système suppose simplement que la reproduction des éléments qui le constituent se réalise sans rapport *direct* avec l'environnement extérieur. Les systèmes « utilisent comme *input* leur propre *output* ». L'évolution du système au cours du temps reste bien entendu influencée par les effets externes, au travers d'un processus qui s'apparente à la sélection environnementale. Ainsi, la « clôture autopoïétique ne signifie pas que le système est indépendant de son environnement » [Teubner, 1993, p. 61]. Cela signifie plutôt que la relation de coévolution entre les deux entités est « asynchrone », au sens où un « système complexe, temporel, ne dépend pas d'un ensemble de relations en correspondance point par point avec son environnement » [Luhmann, 1995, p. 43]. La *law and economics* voit dans ce type de séparation une forme d'inefficacité : dans la mesure où le droit et l'économie ne sont pas parfaitement synchrones l'un par rapport à l'autre, les règles légales ne peuvent être parfaitement ajustées aux préférences et aux dotations des agents. Pour la théorie des systèmes, un tel ajustement ne serait pas seulement inutile, il aurait des effets véritablement contre-productifs, puisqu'il signifie la dissolution de la limite entre le système et son environnement. Ceci tient au fait que la « complexité désordonnée » du monde ne peut s'organiser qu'au travers de l'émergence de frontières entre les systèmes :

> Le concept de système clos auto-référentiel n'entre pas en contradiction avec l'ouverture du système vis-à-vis de son environnement. Plutôt, dans les opérations de nature autoréférentielle, la frontière est une façon possible de délimiter les contacts avec l'environnement ; la frontière, en instituant des éléments davantage déterminés, augmente le niveau de complexité du système auquel son environnement peut se confronter. Cette thèse contredit… l'opposition classique entre systèmes ouverts et systèmes fermés… [Luhmann, 1995, p. 37]

C'est en ce sens que les limites des systèmes sont « par excellence l'aboutissement d'un processus évolutionnaire » [Luhmann, 1995, p. 29].

La fonction des systèmes sociaux, tels le droit, l'économie, la politique ou la religion, est de contribuer à l'émergence de formes de pensée grâce auxquelles la complexité du monde devient intelligible. L'évolution de « la pensée » caractérise « une nouvelle manière d'articuler l'ouverture et la fermeture des systèmes dans leurs principes de construction » [Luhmann, 1995, p. 38], fondée sur l'agrégation et l'intégration de l'information au cours du temps. L'efficacité des systèmes sociaux dépend du degré auquel ils peuvent accroître simultanément le flux d'information qui provient de l'extérieur, et la capacité qu'ils ont à absorber et

traiter cette information. Ainsi, « la théorie ne s'intéresse pas, comme dans les approches traditionnelles qui s'articulent autour du concept d'équilibre, au retour à un état de repos stable après absorption de perturbations exogènes, mais à la préservation d'un renouvellement constant des éléments du système — ou, plus schématiquement, à la stabilité dynamique plutôt que statique » [Luhmann, 1995, p. 49].

Dire ainsi que le système juridique fonctionne comme *ressource cognitive* signifie qu'il interagit de façon circulaire avec son environnement extérieur. Le système juridique reçoit de l'information de son environnement externe, la traite de façon à lui donner un sens juridique ou légal, et retourne cette information vers son environnement extérieur sous la forme d'une communication dont le contenu informationnel a un sens juridique. La capacité du système économique à, à son tour, assimiler cette information est contingente à l'existence d'institutions à même de recevoir et traiter l'information produite par le système juridique. L'idée que les lois agissent comme des prix est *partiellement* pertinente, puisque les prix contiennent une information particulièrement complexe sur l'offre et la demande, codée sous un format facilitant la prise de décision d'agents qui peuvent être distants, dans le temps et l'espace, des mouvements du marché [Sugden, 1998]. Il ne faut cependant pas oublier que tout comme l'économie possède ses propres mécanismes de création d'information sous forme de prix, le système juridique possède sa propre logique interne qui n'est pas celle du marché. Cela signifie qu'il faut effectuer une analyse plus précise et spécifique de la logique propre à l'ordre juridique.

Pour traiter l'imposante quantité d'information juridique de manière efficace, le système juridique utilise des « variables opérationnelles » qui prennent la forme de *concepts juridiques.* En faisant référence à une idée avancée initialement par Luhman, Teubner [1993, p. 51] en présente ainsi la logique : les « structures conceptuelles dogmatiques » remplissent une fonction d'« hérédité » à l'intérieur du système juridique, de manière équivalente à la fonction des gènes à l'intérieur des systèmes biologiques du vivant. Ces concepts fournissent aux règles concrètes les moyens de constituer un ordre juridique cohérent dans son ensemble qui, à son tour, est le mécanisme qui maintient la continuité du système, et donc la perpétuation de sa bonne adéquation, au cours du temps, lorsque une règle succède et se substitue à une autre.

Les concepts juridiques peuvent se voir comme l'équivalent institutionnel des gènes, ils sont un exemple parmi d'autres des « mèmes » sociaux ou institutionnels [Deakin, 2002]. Les règles ou normes de droit concrètes sont similaires à des supports de communication réciproque à l'intérieur desquels s'imbriquent les concepts, et sur lesquels s'effectue le processus de sélection par les jugements prononcés dans les procès et la législation. Cette analyse des formes juridiques peut significativement contribuer, outre son rôle dans l'exposition de la doctrine elle-même, aux explications historiques, sociologiques et économiques des institutions de l'économie, tels l'entreprise et le marché [Deakin et Wilkinson, 2005].

Les concepts juridiques qui renvoient à des formes marchandes, tel le concept de « contrat de travail » (*contract of employment*), sont des objets culturels, c'est-à-dire des outils utilisés dans l'élaboration et l'application des règles de droit. En tant que tels, ils appartiennent à un domaine du discours abstrait du droit, qui, en un sens, est relativement éloigné des relations économiques et sociales auxquelles ils sont supposés s'appliquer. En même temps, ils ne sont pas la simple création éternelle et atemporelle de l'imagination du droit. Le droit en vigueur qui nous est accessible sous la forme d'opinions juridiques, de textes de loi et de traités peut être considéré comme le produit des pressions environnementales, comme le résultat d'un processus de sélection, par lequel certaines idées et concepts persistent tandis que d'autres s'éteignent. Les décisions publiées ne sont qu'une partie des décisions rendues par les tribunaux, qui ne représentent à leur tour qu'un faible pourcentage des instances qui règlent les conflits et font que des parties parviennent à se mettre d'accord, à l'ombre des règles juridiques. Les décisions publiées ne sont rien d'autre qu'un échantillon représentatif de l'ensemble des situations auxquelles le droit a été appliqué : « Il convient de noter que les décisions qui apparaissent dans les *law reports* ne sont en aucun cas représentatives — en particulier elles ne peuvent servir de référence en matière d'application de la loi — bien qu'elles soient importantes pour comprendre la pensée juridique et les conflits politiques » [Hay, 2000, p. 232]. Leur importance repose plutôt sur leur propension à perdurer, et sur l'influence qu'elles ont ainsi exercée sur le développement du droit. Interprété de la sorte, le droit en vigueur est l'empreinte des vastes changements économiques et sociaux. Il peut alors faire l'objet d'interprétations susceptibles d'apporter des éléments d'explication sur la nature et la direction du changement historique à l'intérieur des sociétés auxquelles il appartient. Il s'en suit également qu'une interprétation évolutionniste, en situant l'influence du passé telle qu'elle vient d'être présentée, apporte un éclairage sur les controverses doctrinales et les tendances du droit moderne.

En adoptant cette approche, il faut distinguer la *forme* de la doctrine juridique de sa *substance*. La conceptualisation, l'identification de la forme juridique ou des concepts à l'intérieur d'un ensemble de règles individuées, s'atteint par accroissement constant du niveau d'abstraction. Les concepts complexes tel « le contrat de travail » (*contract of employment*) unissent dans un tout cohérent une diversité d'idées (telles que le « devoir de coopération », *duty of cooperation*, ou le « licenciement injustifié », *wrongful dismissal*) extraites de contextes particuliers à l'intérieur desquels les règles individuelles sont conçues et mises en application. La doctrine juridique peut alors se penser comme un mode de transmission de la culture qui opère en codant les valeurs et croyances sous la forme de concepts. Les valeurs transcrites sous forme de concept acquièrent de ce fait une longévité évolutive [Carvalho et Deakin, 2005] ; pour le présenter sous un angle relativement différent, ces valeurs atteignent le statut de vérité dogmatique, dont la validité n'a plus à être démontrée [Supiot, 2003]. Ainsi, bien que le contenu des règles juridiques à un moment donné du temps soit le résultat immédiat de stratégies

juridiques et de processus politiques, les idées et valeurs politiques qui survivent au cours du temps sont celles qui sont imbriquées dans le langage, (en apparence) libre de valeurs, de la pensée juridique. En particulier, les valeurs qui initialement proviennent de la législation peuvent persister sous forme de préceptes et de règles de droit établis par les juges.

UNE ILLUSTRATION : L'ÉVOLUTION DES CONCEPTS DANS LE DROIT DU TRAVAIL

Le *contract of employment* (dans le droit anglais, équivalent du contrat de travail dans le droit français) est en fait un ensemble hétérogène et particulièrement complexe de différents types de normes et valeurs qui encadrent la relation d'emploi[2] [pour un point de vue général, voir Deakin et Wilkinson, 2005]. Il ne faut pas s'attendre à ce que les termes juridiques du « contrat de travail » soient une représentation point par point de la relation d'emploi telle qu'elle s'observe et s'expérimente concrètement à l'intérieur des relations économiques et sociales. Le concept juridique doit obéir à un certain nombre de règles internes en adéquation avec le système lui-même, et qui sont spécifiques à l'ordre juridique. Conjointement, le système juridique fonctionnera plus ou moins bien selon sa capacité à accroître le volume d'information, en provenance de son environnement, qu'il peut manier, tout en assurant la continuité du fonctionnement des procédures internes (précisément les procès et lois juridiques) au moyen desquelles il assure sa propre reproduction. Cela signifie que c'est la capacité de l'ordre juridique à traiter l'information du système économique qui est en question. Si le concept juridique de « travail » (*employment*) était supposé ne pas avoir de rapport avec son homologue « économique », sa bonne mise en application serait, en certains cas, largement compromise.

Cela conduit à remarquer que, à l'intérieur du processus d'évolution des concepts juridiques, coexistent continuité et changement. Les phénomènes d'adaptation se font en référence à une maxime ou un principe conceptuel existant. Le taux d'évolution des concepts est donc plus lent que le taux auquel le contenu des règles lui-même évolue. On peut néanmoins identifier les mutations conceptuelles, tout particulièrement durant les périodes de changements rapides lorsqu'un paradigme se substitue à un autre, selon une logique similaire à celle des « équilibres ponctués » [Eldredge et Gould, 1985].

Le travail interprétatif inhérent à la transcription des concepts juridiques met en avant la nature contingente des valeurs implicites du droit ; elles peuvent être vues comme le résultat de circonstances historiques particulières, qui peuvent par

2. Dans la mesure du possible, nous traduirons les concepts juridiques, en recherchant un équivalent fonctionnel dans le droit français (par exemple, « contrat de travail » pour *contract of employment*). Nous indiquerons systématiquement les termes originaux. Mais il convient de noter que la discussion qui suit porte exclusivement sur l'évolution du droit anglais, en particulier sur l'évolution du *contract of employment* (*NdT*).

ailleurs ne plus être directement visibles aujourd'hui [Atleson, 1983]. En même temps, la réorganisation du système juridique, qui accompagne les tentatives de réforme du droit, ne peut naître *ex nihilo*. Il s'agit plutôt de concepts anciens voués à une utilisation d'un type nouveau. Cela ne signifie pas que la forme juridique elle-même ne change pas, son évolution est seulement plus lente que les modifications du contenu concret de la loi, selon un processus tel que s'y reflètent les modes de développement précédents. L'évolution du droit incorpore de fait une dépendance vis à vis du chemin. Les évolutions et adaptations conceptuelles s'empilent les unes les autres, et la structure de pensée juridique qui en résulte à un instant donné contient des formes qui, bien que supplantées en un certain sens, n'en continuent pas moins de dessiner le sentier d'évolution du droit.

Tableau 1. — Classification juridique des relations de travail entre le XVIII^e^ et le milieu du XX^e^ siècle

1600-1800	
Domestique[a] (*servant*)	Travailleur (habituellement célibataire) engagé à l'année pour un service, en échange d'un paiement en argent ou en nature, qu'il y ait eu ou non du travail durant la période d'embauche, et disposant de peu de protections juridiques après la période d'embauche
Travailleur agricole et assimilé (*labourer*)	Travailleur dans l'agriculture ou dans un secteur non régulé, embauché à la journée ou temporairement
Maître, compagnon, apprenti (*master, journeyman, apprentice*)	Travailleur dans les secteurs protégés par une régulation corporative
1800-1875	
Domestique (*servant*)	Ouvrier dans l'industrie ou l'agriculture et soumis au régime disciplinaire de la législation maître — domestique (*master-servant regime*), avec de faibles garanties en terme de salaire ou d'emploi
Employé ou salarié (*employee*)	Employé de bureau, travailleur spécialisé (*professional worker*) ou personnel d'encadrement hors de la législation du régime maître — domestique avec, pour partie, un revenu contractualisé et une certaine sécurité de l'emploi
Entrepreneur indépendant (*independent contractor*)	Artisan indépendant et hors du cadre de la législation maître — domestique

a. On utilisera le terme « domestique » dans son sens large, c'est-à-dire pour signifier une « personne employée pour le service », en traduction du terme *servant* en langue anglaise (*NdT*)

1875-1950	
Ouvrier (*workman*)	Ouvriers soumis aux clause semi -disciplinaire de la loi sur les employeurs et les ouvriers de 1875 (*Employers and Workmen Act* 1875), de plus en plus protégés dans le temps du fait des négociations collectives et de la législation sur la protection sociale et sur le traitement ouvrier (*workmen's compensation*)
Employé ou salarié (*employee*)	Au début de la période, un travailleur non manuel, avec un statut de travailleur spécialisé ou de cadre ; à la fin de la période, un travailleur percevant un salaire ou des appointements, que les tâches soient manuelles ou non-manuelles
Travailleur indépendant (*self-employed*)	Travailleur indépendant qui n'est pas employé sous forme d'un contrat de travail (*contract of employment*)

Le tableau 1 présente les principales classifications des relations de travail dans le droit anglais au cours de trois périodes différentes de son développement historique. On peut voir que la distinction moderne entre travailleur « salarié » et travailleur « indépendant » (approximativement, l'équivalent de la distinction entre « travail subordonné » et « travail indépendant ») est relativement récente. Elle n'existait pas sous cette forme moderne et paradigmatique avant les années 1950. Auparavant, on peut trouver des fragments de cette même idée, mais il existait surtout, à cette époque, une division toute aussi profonde dans le droit, notamment entre « domestique » et « employé », qui préfigure les notions de classe et de statut, mais aussi de fonction. Une analyse « généalogique » permet de rendre compte de la substitution du contrat de travail moderne à une notion plus ancienne, la relation maître — domestique, qui n'offrait pas les compensations habituelles auxquelles ont droit les salariés d'aujourd'hui lorsqu'ils entrent dans une relation de dépendance économique et privée vis-à-vis d'un employeur. La clé pour comprendre ce processus d'évolution repose sur l'analyse de la législation et de la jurisprudence entourant les termes « domestique » et « employé ». Au milieu du XX^e^ siècle, on considérait généralement le « critère de subordination » (*control test*) comme central dans la définition de la relation d'emploi au XIX^e^ siècle. Kahn-Freund [1966] a suggéré de manière influente que le critère de subordination s'est développé dans un contexte où la *common law*[3] faisait porter une responsabilité indirecte à

3. Nous avons décidé de ne pas traduire le terme *common law*, usité sous cette forme dans les écrits en langue française. Il est fait référence aux pays dits de *common law*, ayant une tradition anglaise du droit, conception du droit qui marque la prééminence des décisions des tribunaux. En fait, le terme de *common law* est difficilement traduisible en langue française, les différentes traductions littérales de *common law*, « droit coutumier » ou « droit jurisprudentiel » ou « droit commun », étant, en fait, chacune prise isolément, incomplète ou imprécise (*NdT*).

l'employeur pour les préjudices causés par le domestique au cours de son activité. Il est certainement vrai qu'après la Seconde Guerre mondiale, il s'agissait de l'un des contextes pour lequel le critère de subordination continuait d'être utilisé. Toutefois, les autorités du XIX^e^ siècle, qui étaient (et sont toujours) citées pour leur utilisation du critère de subordination, n'avaient en fat pas recours à ce critère dans le cadre de la responsabilité délictuelle.

Un examen minutieux des origines du concept de contrat de travail (*contract of employment*) suggère que ce n'est pas le traitement par la jurisprudence de questions de responsabilité indirecte qui a fourni le contexte favorable à l'émergence de ce concept mais, plutôt, la législation sociale sur la fiscalité et la sécurité sociale. Un des cas les plus couramment cité concernant le critère de subordination, *Yewens v. Noakes*[4], porte sur la question de la définition, au regard de la fiscalité, d'un domestique vivant à demeure. Ce cas ne s'est pas concentré sur la distinction entre « salarié » et « travailleur indépendant » familière aux juristes du travail de la période moderne et sur laquelle a écrit Kahn-Freund dans les années 1960, et pas davantage sur la distinction, à peu près équivalente, du XIX^e^ siècle entre « domestique » (*servant*) et « entrepreneur indépendant » (*independent contractor*). Les décisions de la cours ont reposé sur le refus de croire qu'un employé de bureau (*clerk*) salarié touchant un revenu substantiel puisse être un « domestique », puisque, pour la cour, une personne dans cette position était clairement plus proche du « directeur de banque ou d'un contremaître avec un salaire très élevé, d'une personne dont la position pouvait être assimilée à celle d'un *gentleman* ». Ainsi, le cas *Yewens v. Noakes* n'avait pas tant à voir avec la distinction moderne entre « salarié » et « travailleur indépendant », même si c'est pour cette raison que cet exemple est encore cité de nos jours. Il faut plutôt voir dans ce cas juridique caractéristique une distinction de nature très différente, axée sur le statut des individus, avec l'opposition entre, d'un côté, « domestiques » et ouvriers effectuant des travaux manuels, et, de l'autre, des personnes au statut plus élevé, cadres et employés de bureau.

Pour saisir à quel point cette distinction était importante à l'époque, plus qu'elle ne peut l'être aujourd'hui, il faut avoir à l'esprit un trait particulier du paysage juridique du XIX^e^ siècle maintenant disparu. La distinction entre les travaux manuels et ceux qui ne le sont pas fût un élément central dans le droit entourant la relation maître — domestique au XIX^e^ siècle ; seuls les « domestiques » étaient sujet aux amendes et peines d'emprisonnement pour rupture d'un contrat « de service » maître-domestique. Cette même distinction s'est étendue, par une sorte de hasard improbable, aux premiers éléments de législation portant sur la sécurité sociale et le régime de traitement des travailleurs. C'est dans ce contexte juridique d'émergence d'un État-providence

4. [1880] 6 QBD 530.

que le critère de subordination fût établi par une série de décisions prises au début du XX^e siècle[5].

On peut alors se demander pourquoi les tribunaux du XX^e siècle se sont attardés sur cette décision alternative, et bien plus obscure, du cas *Yewens* v. *Noake*. La (re)découverte et l'adaptation du critère de subordination dans les années 1900 et 1910 fut une innovation doctrinale, introduite alors que les tribunaux étaient appelés à définir les limites de ce qui était alors une législation d'un tout nouveau genre. Cette innovation n'était d'ailleurs pas particulièrement bienvenue au regard de la nouvelle législation. Le caractère contraignant de la législation sociale allait clairement à l'encontre des valeurs de la *common law*. En conséquence, les tribunaux ont régulièrement statué que les travailleurs spécialisés (*professional worker*) et les cadres n'étaient pas soumis à l'application de cette nouvelle loi[6]. Le critère de subordination, tel qu'il fut mis en application par les tribunaux du XX^e siècle, fut aussi utilisé dans le règlement des conflits concernant la responsabilité de l'employeur, dans un contexte où l'usage des contrats internes était de plus en plus répandu. Les procédures contractuelles d'embauche des travailleurs par le recours à un intermédiaire étaient toujours la forme prédominante dans l'industrie en charge de la construction du réseau routier, du bâtiment, de la construction navale, de l'exploitation des mines et des carrières, du fer et de l'acier. L'adoption du critère de subordination a permis aux employeurs de se libérer de la prise en charge des risques sociaux de maladies, de blessure ou de chômage, que la législation sociale avait pour objet de leur imposer, au moins en partie. En un mot, l'accroissement du recours au critère de subordination, au début du xxe siècle, nous montre la nature des conflits qui prévalent à cette époque autour de la question de l'emploi, avec l'opposition entre la liberté contractuelle et l'État-providence, mais souligne également les changements en cours dans la structure et l'organisation des entreprises.

Le modèle « unitaire » du contrat de travail qui s'étend à l'ensemble des travailleurs percevant un salaire ne fut clairement adopté que lorsque d'autres reformes sur la législation sociale furent statuées, en particulier l'extension de la sécurité sociale, dans le cadre du *National Insurance Act* de 1946[7], et lorsque le système de contrats internes déboucha sur un mode gestion intégré, développements qui, dans certaines industries telle l'exploitation des mines de charbon, ne se produisirent que tardivement, au moment des procédures de nationalisation d'après-guerre. Un des principaux éléments du rapport Beveridge de 1942 est l'abolition de la distinction entre les différentes catégories de salariés : doréna-

5. *Simmons* v. *Heath Laundry* [1910] 1 KB 543 ; *Scottish Insurance Commissioners* v. *Edinburgh Royal Infirmary* 1913 SC 751; *Hill* v. *Beckett* [1915] 1 KB 578 ; *Underwood* v. *Perry* [1923] WC & I Rep. 63. Les textes à propos sont les *Workmen's Compensation Acts* (littéralement, lois d'indemnisation des travailleurs, *NdT*) de 1897 et 1906 et la « National Insurance Act 1911 » (l'équivalent pour la France des lois concernant la législation de la Sécurité sociale, *NdT*).

6. Voir *Waites* v. *Franco-British Exhibition* (1909) 25 TLR 441; *Bagnall* v. *Levinstein* [1907] 1 KB 531; *Dow* v. *McNeil* [1925] WC & I Rep. 32 ; *South Dublin Union Officers* [1913] WC&I Rep. 245.

7. C'est-à-dire la loi sur la Sécurité sociale de 1946 (*NdT*).

vant, toutes les personnes percevant un salaire ou des appointements, quel que soit leur statut professionnel ou leur revenu, sont placées sous le même régime de sécurité sociale[8]. C'est dans le cadre de ce nouveau contexte que les tribunaux abandonnèrent la vieille distinction entre les travailleurs à bas statut et ceux à statut élevé, lorsqu'il s'agissait de définir un contrat de service[9]. Le critère de subordination lui-même en vint à être perçu comme excessivement artificiel et se profilèrent les critères manifestement plus modernes d'« intégration » (*integration*) et de « réalité de l'activité » (*business reality*). Approximativement à la même époque, le terme moderne de « salarié » (*employee*) se substitua au terme « domestique » (servant). Par ce biais, une notion plus inclusive de la relation salariale se dessine, visant à déterminer le niveau de responsabilité de l'employeur pour ce qui est des préjudices personnels, de la protection de l'emploi et de la sécurité sociale.

L'interprétation des termes des dispositions, maintenant abrogées, sur la responsabilité des employeurs et le régime de compensation des ouvriers dévoile, au niveau micro de l'analyse de la doctrine, comment l'évolution des conventions sur le marché du travail se reflétait dans le droit, de la période qui va du développement de l'économie industrielle moderne à l'avènement de l'État-providence. Le chemin qui mena à cette situation est très éloigné d'un mouvement linéaire allant du statut vers le contrat, mouvement que Maine caractérisa comme au fondement de l'évolution juridique au point culminant de la politique du laissez faire du milieu de l'époque Victorienne [Maine, 1866] ; la métaphore plus récente de l'« essor et du déclin de la liberté contractuelle » [Atiyah, 1979] n'est pas plus appropriée à ce contexte. Ce qui surprend le plus au cours de cette période est la continuité du contrat comme référent dans toute une série de mutations qui apparaissent dans les définitions juridiques de la relation d'emploi. Au travers de changements de sa forme conceptuelle, la notion de contrat de travail apparaît comme une réponse à l'essor du système de protection social et de la grande entreprise intégrée. Les mutations des formes juridiques étaient alors le résultat d'une interaction entre forces sociales, économiques et politiques. Les périodes de relative stabilité sont entrecoupées d'intervalles d'innovations rapides, souvent initiées par des changements dans la législation. Le chemin d'évolution du droit se caractérise par des taux de développement irréguliers et des discontinuités provoquées par les chocs exogènes, plus que par la continuité et des ajustements linéaires à un environnement extérieur.

Cette vision entre en résonance avec ce que nous savons du code génétique. Le génome a été décrit comme « un ordinateur traitant de l'information, en extrayant l'information utile du monde par sélection naturelle et en incorporant cette information dans sa propre conception… on peut considérer le génome comme la "valeur de l'accumulation de l'apprentissage" durant quatre milliards

8. *Social Insurance and Allied Services* Cmd. 6404, novembre 1942, paragraphe 314.
9. Voir, en particulier, *Stevenson, Jordan & Harrison* v. *McDonald & Evans* [1952] 1 TLR 101.

d'années » [Ridley, 1999, p. 220]. De la même façon, les concepts légaux — les formules linguistiques fournissant les fondements minimaux à la systématisation du matériel juridique — peuvent se penser comme imbriqués dans une formulation abrégée de l'information sur le monde social, filtrée par un processus d'exposition et d'argumentation juridique. Comme le code génétique, les concepts légaux évoluent lentement, si on prend comme référent le taux d'évolution plus rapide des règles juridiques concrètes, et leur apparence est souvent manifeste uniquement rétrospectivement, ce qui reflète l'aspect non téléologique du changement génétique et sa dépendance vis-à-vis du chemin. Tout comme la capacité du génome à fidèlement se copier lui-même fournit les conditions nécessaires pour la transmission et l'hérédité de l'information contenue dans le code génétique, la continuité du code juridique rend possible la transmission verticale et intertemporelle de l'information qu'il contient. Si, en règle générale, « l'évolution culturelle n'est pas possible à moins qu'il n'y ait un dispositif de traitement de l'information suffisamment puissant pour stocker l'information et la transmettre de manière fiable, ou pour la répliquer à un autre dispositif de traitement d'information » [Balkin, 1998, p. 55], alors la doctrine juridique est un tel dépositaire.

Il est important de voir, à ce niveau de l'argument, que comparer l'évolution du droit à celle du code génétique ne doit pas impliquer, et ne devrait pas engendrer, une forme quelconque de réductionnisme de l'explication des phénomènes sociaux, tel le droit, à la biologie et aux déterminations génétiques. Il n'est nullement suggéré ici que les forces génétiques opèrent directement sur les institutions sociales. Plutôt, nous prétendons que si le processus d'évolution *culturelle* à l'œuvre est bien distinct de celui de la biologie, il est néanmoins susceptible d'avoir des caractéristiques communes avec les principes de l'algorithme évolutionniste de variation, de sélection et d'hérédité identifié par le consensus néo-Darwinien en biologie. La nature précise de ce lien, l'identification du degré auquel les deux processus, biologique et culturel, partagent les mêmes principes, et l'intensité de leur différence, sont des questions qui, dans l'état actuel de la recherche sur le sujet, n'ont pas reçu de réponse claire, en grande partie parce qu'un nombre important de recherches s'est malencontreusement orienté sur un programme réductionniste, initialement celui de la sociobiologie et, plus récemment celui de la psychologie évolutive. Une manière de s'opposer à ce programme est d'insister sur l'autonomie du droit par rapport aux processus biologiques et, par ailleurs, aux processus économiques.

ÉVOLUTION DU DROIT ET VALEURS JURIDIQUES : DE L'« ACTION » (*AGENCY*) À LA « CAPACITÉ » (*CAPACITY*)

Les observations apportées auparavant fournissent-elles un point de départ pour un travail interdisciplinaire sur la relation droit/économie dans le cadre de la *théorie des conventions* ? Ce cadre d'analyse a évolué jusqu'à offrir une théorie

de l'action qui stipule que « la rationalité humaine est avant tout interprétative et pas seulement immédiatement calculatrice » [Eymard-Duvernay *et al.*, 2005]. La « rationalité interprétative » est conditionnée par l'existence de « cadres communs d'évaluation » que partagent les acteurs. Ce sont ces cadres communs de référence — plus que l'existence, mise en avant par la théorie économique standard, de « contrats d'incitation » suffisamment astucieux pour lisser les conflits d'intérêt — qui sont en fait le support de coordination des agents. L'action intègre en son cœur un élément de nature *conventionnel* : le cadre d'évaluation est « incorporé dans l'action elle-même » [Eymard-Duvernay *et al.*, 2005].

Le jugement juridique s'apparente très clairement à une forme de « rationalité interprétative », où s'expriment des valeurs d'une nature spécifique. Si, comme nous l'avons suggéré auparavant, l'ordre juridique contient des informations compressées ou codées sur les conventions, le processus de « décompression » ou de « décodage » de cette information et son application à des situations concrètes requiert, par nature, de trouver une cohérence dans l'interprétation. De même, le « codage » de l'information sous son format juridique doit se conformer à la nécessité d'assurer la stabilité interne de l'ordre juridique. Pour autant, il ne s'agit pas là, seulement, d'un processus technique ou neutre. La recherche d'une cohérence juridique, ou tout au moins sa forme particulière que l'on observe dans les sociétés occidentales depuis au moins la fin du Moyen-Âge, a favorisé certaines valeurs de rationalité et de calcul, similaires à celles mobilisées dans « la forme moderne du capitalisme, qui se fonde sur l'esprit rationnel d'entreprise » [Weber, [1922] 1978, p. 339]. Le même processus a cependant donné naissance à « l'idée qu'un ordre juridique fidèle à lui-même cherche progressivement à réduire la part d'arbitraire existant dans le droit et son administration », idée qui déboucha à son tour sur « des aspirations visant à distinguer un ordre juridique développé d'un système de subordination à un pouvoir brut » [Selznick, 1980].

Les conséquences se situent sur la façon que l'ordre juridique contemporain a de voir le marché, au travers de ses propres valeurs, particulières. Cette vision n'est pas nécessairement hostile au marché — loin de là — mais il y a une différence profonde entre cette conception implicite que le droit a du marché et celle, promue, à titre d'exemple, par la théorie économique standard. Cela se perçoit très bien dans le contraste qu'il y a entre la notion d'« action » (*agency*) qu'utilisent les économistes et le concept juridique de « capacité » (*capacity*)[10]. La « capacité » est un terme utilisé par le droit (au moins dans la tradition occidentale) pour désigner un statut institutionnel, celui des personnes ayant droit de souscrire à des contrats et d'accéder à la propriété privée — et, ainsi, dans un sens plus large, de participer aux relations économiques et sociales. L'idée est presque invisible dans la pensée économique standard : pourquoi des agents substantiellement

10. L'analyse du concept de « capacité » a fait l'objet de deux séminaires de travail organisés par l'auteur et Alain Supiot, l'un à Nantes en mars 2003 et l'autre à Cambridge en mars 2005, dont les résultats seront publiés en 2006.

rationnels et autonomes devraient-ils être dotés d'autre chose que du pouvoir de déployer des sanctions juridiques les assurant de la préservation de leur autonomie, c'est-à-dire, protégeant une propriété privée qui est *déjà* leur, et faisant respecter les accords qu'ils ont *déjà* passés ? La réponse n'est pas simplement que les agents qui contractent peuvent manquer, dans la réalité, de la faculté d'agir et de l'autonomie que l'économie standard et la law and economics leur attribuent. Cette réponse, qui est celle fournie par certains courants de la théorie « comportementale » qui s'inscrivent dans le paradigme de l'économie institutionnelle, n'aborde que partiellement les limites de la théorie standard. L'élément le plus fondamental concerne l'image de l'agent économique individuel dans la théorie standard, que l'on ne peut considérer comme une représentation « naturelle », mais plutôt comme une construction qui repose sur certains principes normatifs et, au bout du compte, sur des fondements juridiques. Ignorer cet ancrage introduit un degré d'abstraction dans la politique économique qui la rend dangereusement éloignée des conditions réelles de la société.

L'examen des fondements juridiques de l'« action » (*agency*) fait rapidement apparaître que le système juridique apporte des conditions à la validité de l'échange économique, conditions qui découlent de l'existence, à l'intérieur de la doctrine juridique, de certaines valeurs fondamentales qui simultanément complètent et nuancent celles du marché. Si notre argument sur l'évolution juridique est correct, l'existence de ces valeurs à l'intérieur de la doctrine juridique est la marque d'un processus d'évolution particulier ; elle révèle la façon dont, au cours du temps, « l'interaction » entre les systèmes juridique et économique s'est construite. C'est une illustration de ce que Alain Supiot a récemment intitulé « la fonction anthropologique » du droit, une fonction qui, précisément parce qu'elle implique la subordination du pouvoir et de la technique à la raison humaine, ne peut être réduite à un rôle purement technique [Supiot, 2005,p. 31].

Pour l'ordre juridique, la « capacité » est la porte d'entrée incontournable à toute participation aux opérations de l'économie marchande. Dans sa forme moderne, l'idée tend à être définie négativement, c'est-à-dire, par les cas où elle n'est pas vérifiée : les personnes très jeunes, très âgées ou très malades, peuvent ne pas avoir la capacité de légalement souscrire à des contrats exécutoires. Cela tient au fait que ces individus sont considérés comme ne pouvant pas rationnellement estimer leur intérêt personnel dans les relations de nature marchande — en d'autres termes, ils sont incapables d'agir comme des agents rationnels. L'existence d'un certain degré de correspondance avec les concepts économiques est manifeste. Cela n'épuise en aucun cas, quoiqu'il en soit, la portée et l'étendue du concept de capacité.

De surcroît, le concept de capacité autorise que tout un ensemble de formes de transactions soient mises à l'écart des obligations contractuelles, pour le motif qu'elles enfreignent certaines valeurs particulières qui sont prioritaires vis-à-vis de la liberté contractuelle. Dans les systèmes de *common law*, ces valeurs sont mises sous la coupe de la « politique publique », et leur action est de nuancer la

capacité contractuelle qui est sinon généralement prêtée aux agents économiques. Le droit nous fournit alors les fragments d'une théorie des limites fonctionnelles de la liberté contractuelle : ces limites sont nécessaires tant pour préserver le marché (par exemple, les règles de « restriction des échanges » qui invalident les termes du contrat puisqu'elles sont anti-concurrentielles par nature), mais, aussi, parfois, pour préserver la société elle-même *contre* le marché (par exemple, les règles contre l'application de certains contrats illégaux ou oppressifs). En identifiant ces limites, le droit fournit un ensemble de conditions institutionnelles requises par l'ordre marchand, qui diffèrent sensiblement de la nature « desinstitutionnalisée » du marché tel qu'il est présenté dans la théorie économique standard.

La théorie économique standard, pour autant qu'elle soutienne la « dérégulation » des marchés, promeut un retour à un droit privé minimal, centré autour de l'exécution des contrats et du respect des droits de propriété. L'idée qu'au XIX^e^ siècle prévalait une « société de droit privé » fondée sur ce régime juridique minimal, et qui fut ébranlée par l'émergence, plus tard, de l'état régulateur, est, comme on peut le montrer, un mythe dont le rôle actuel est simplement de soutenir un programme politique spécifique. Pour autant, quels que soient les bons et mauvais arguments historiques, le droit privé actuel fournit, au mieux, une prise en compte insuffisamment développée des conditions de la participation effective à la vie économique, dans laquelle la forme — une notion idéalisée de l'égalité juridique et de l'autonomie contractuelle — prédomine sur la réalité, qui est celle d'une asymétrie des pouvoirs de négociation et de l'omniprésence d'externalités. Une notion de capacité peut-elle être développée, de manière à fournir une conceptualisation alternative des conditions minimales requises pour avoir droit de participer au marché ? C'est autour de ce type de questionnement qu'une conception particulière du droit et de la méthode juridique pourrait contribuer au programme de recherche avancé par Eymard-Duvernay *et al.* dans ce volume.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ATIYAH P. (1979), *The Rise and Fall of Freedom of Contract*, Clarendon Press, Oxford.

ATLESON J. (1983), *Values and Assumptions in American Labor Law*, University of Massachusetts Press, Amherst, MA.

BALKIN J. (1998), *Cultural Software*, Yale University Press, New Haven, CT.

BOYER R. et ORLÉAN A. (1991), « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire », *Revue économique*, 42.

CARVALHO F. et DEAKIN S. (2005), « System and evolution in corporate governance », *Working Paper*, CBR, University Cambridge.

DEAKIN S. (2002), « Evolution for our times : a theory of legal memetics » *Current Legal Problems*, 55, p. 1-42.

DEAKIN S., LANE C. et WILKINSON F. (1997), « Contract law, trust relations, and incentives for co-operation : a comparative study », *in* DEAKIN S. et MICHIE J. (dir.), *Contracts, Co-operation and Competition : Studies in Economics, Management, and Law*, Oxford University Press, Oxford, p. 105-139.

DEAKIN S. et WILKINSON F. (2005), *The Law of the Labour Market : Employment, Industrialization, and Legal Evolution*, Oxford University Press, Oxford.

ELDREDGE N. et GOULD S. (1985) « Punctuated equilibria : an alternative to phyletic gradualism », *in* ELDREDGE N. (dir.), *Time Frames : The Rethinking of Darwinian Evolution and the Theory of Punctuated Equilibria*, Simon and Schuster, New York.

EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L. (2005), « Values, coordination and rationality : the economy of conventions or the time of reunification of the economic, social and political sciences », miméo.

HAY D. (2000), « Master and Servant in England : using the law in the eighteenth and nineteenth centuries », *in* STEINMETZ W. (dir.), *Private Law and Social Inequality in the Industrial Age*, Oxford University Press, Oxford.

HAYEK F.A. (1973), *Rules and Order*, Routledge, Londres.

KAHN-FREUND O. (1966), « The personal scope of English labour law, "servant", — "employee", — "workman" », *Rivista di Diritto del Lavoro*, p. 508-524.

LAWSON T. (1997), *Economics and Reality*, Routledge, Londres.

LUHMANN N. (1995), *Social Systems*, Stanford University Press, Stanford, CA (édition originale : *Soziale System. Grundriss einer allgemeinen Theorie*, Suhrkamp, Frankfurt am Main, 1984).

MACAULAY S. (1963), « Non-contractual relations in business : a preliminary study », *American Sociological Review*, 28, p. 55.

MAHONEY P. et SANCHIRICO C. (2000), « Competing norms and social evolution : is the fittest norm efficient ? », *University of Pennsylvania Law Review,* 149, p. 2027-2062.

MAINE H. (1866), *Ancient Law. Its Connection with the Early History of Society and its Relation to Modern Ideas*, Murray, Londres.

RIDLEY M. (1988), *Genome*, Fourth Estate, Londres.

SELZNICK P. (1980), *Law, Society and Industrial Justice*, Transaction Books, New Brunswick, NJ.

SUGDEN R. (1998), « Conventions », *in* NEWMAN. P. (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Macmillan, Londres.

SUPIOT A. (2003), « The labyrinth of human rights : credo or common resource ? », *New Left Review,* 21, p. 118-136.

— (2005), *Homo juridicus. Essai sur la fonction anthropologique du droit*, Seuil, Paris.

TEUBNER G. (1993), *Law as an Autopoietic System*, Blackwell, Oxford.

WEBER M. (1978), « The origins of industrial capitalism in Europe », *in* RUNCIMAN W. G. (dir.) et MATTHEWS E. (trad.), *Max Weber. Selections in Translation*, Cambridge University Press, Cambridge (édition originale : *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Mohr, Tübingen, 1922).

15

Vers un nouveau paradigme du droit

Jean De Munck

L'approche du droit est aujourd'hui divisée entre deux grands courants qui s'ignorent ou se combattent. D'un côté, la théorie du droit a, comme toutes les sciences sociales, connu un *interpretative turn* qui l'a placée dans l'orbite de l'herméneutique et de toutes ses variantes. Dans ce courant, la dimension du sens est privilégiée, même si les modes d'appréhension du sens peuvent varier : le texte, le dialogue, la discussion argumentée, la différence symbolique sont tour à tout convoqués pour en rendre compte. Ronald Dworkin a proposé une des versions les mieux articulées de ce tournant herméneutique du droit. D'un autre côté, la théorie du droit est sensible au chant des sirènes d'une analyse économique qui croit avoir trouvé, dans les axiomes de la microéconomie, ses fondements scientifiques. Alors, le droit se voit volontiers comme un système d'incitants, particulier certes, mais soumis aux contraintes économiques caractéristiques de tels systèmes. Comme l'explique un des manuels les plus usagés de *law and economics* dès ses premières pages, « l'économie nous a fourni une théorie scientifique permettant de prédire les effets des sanctions légales sur le comportement. Pour des économistes, les sanctions sont comme des prix, et on peut présumer que les gens y répondent d'une manière très semblable à la manière dont ils répondent à des prix » [Cooter et Ulen, 1997, p. 3].

En raison même de son projet intellectuel, l'économie des conventions (EC), qui a toujours porté un intérêt au droit [Thévenot, 1992], ne peut se satisfaire d'un tel clivage. Ni le sens, ni l'efficience ne suffisent par eux-mêmes à rendre compte des opérations de jugement et de coordination qu'elle a placées au centre de son attention. En fonction de son projet politique non plus, l'EC ne peut se contenter d'une situation qui obligerait le droit à choisir entre rationalité politico-morale et rationalité économique. En réalité, comme un miroir grossissant, cette division de la théorie du droit révèle les structures intellectuelles les plus profondes de la crise démocratique que nous vivons aujourd'hui.

Une autre théorie du droit est donc appelée par l'EC. Dans ce bref article, j'aimerais dégager quelques lignes d'orientation pour cette rencontre espérée. Il me semble pour cela utile de partir d'une réalité empirique, dont on peut dégager quelques enseignements. La réalité est que nous pouvons aujourd'hui constater l'émergence de nouveaux dispositifs de régulation (I) dont nous pouvons expliquer la genèse et dont nous pouvons commencer à comprendre le fonctionnement. Pour la clarté de mon propos, je m'appuierai sur la description (empiriquement très fournie, même si je suis malheureusement obligé de passer maints détails éclairants) qu'a fourni Suzan Sturm de dispositifs de lutte contre les discriminations complexes aux États-Unis.

Les développements qui suivent cette introduction aux problèmes de la régulation juridique peuvent être compris comme des commentaires sociologiques et théoriques à propos des deux déplacements fondamentaux qui engendrent les nouveaux systèmes de régulation typifiés par Suzan Sturm sous le label de « régulation structurelle ».

Le premier déplacement est le *passage de la règle au principe*. Ce passage semble nous déporter vers l'herméneutique, et c'est partiellement le cas en effet. Cependant, j'aimerais suggérer qu'il serait plus conforme de prendre au sérieux les recommandations d'un économiste (Amartya Sen) que celles d'un juriste (Ronald Dworkin) pour en rendre compte. J'évoquerai donc le système des droits-buts proposé par Amartya Sen, ce système qui vise à réussir une connexion forte entre moralité et efficience.

Le deuxième déplacement induit par la régulation structurelle réside dans le *rôle-pivôt réservé aux intermédiaires*. Je commenterai cette intrusion massive de tout un ensemble d'acteurs (apparemment) nouveaux dans le champ du droit comme un basculement décisif : il s'agit de penser le droit au-delà de l'État et du système juridique *stricto sensu*. La théorie du droit cesse alors de se concentrer sur un texte ou sur des décisions pour se déplacer vers les pratiques de régulation sociale disséminées dans la société et articulées à l'État. En ce point, la théorie normative du droit rencontre de très vieilles intuitions de la sociologie (descriptive) du droit. Une nouvelle alliance devient possible entre elles.

UN NOUVEAU MODÈLE DE RÉGULATION

Comment lutter contre les discriminations sur le lieu du travail ? Pour traiter cette question de régulation sociale, Suzan Sturm propose une utile distinction entre les problèmes de première et les problèmes de seconde génération [Sturm, 2001]. Ils appellent des modes d'intervention contrastés du droit.

Deux générations de problèmes

Les problèmes de première génération sont les problèmes classiques de la discrimination. Il s'agit du répertoire bien identifié des discriminations ouvertes

(« interdit aux Noirs ! ») et du préjugé conscient (« les Noirs sont des fainéants »). Dans ce cas, la discrimination est causée par un acte intentionnel, éventuellement dissimulé. Elle porte sur la race ou la sexe, voire sur la conviction ou la religion. L'égalité d'accès aux emplois et aux postes est le principe de justice clairement violé par cette discrimination. Il peut s'agir de sélection à l'embauche, d'accès à des dispositifs de formation et de qualification, de sélection aux postes à responsabilité etc. Ce type de problèmes appelle un contrôle externe à l'entreprise. La règle de droit est naturellement convoquée à remplir cette fonction. Le contrôle appartient au magistrat. Celui-ci identifie les problèmes (sur base de plaintes ou de sa propre initiative), les évalue et sanctionne les coupables. La régulation ressortit donc du « modèle de la règle » puisque des critères discrets et complètement stipulés permettent d'identifier les cas de discrimination et de les corréler à un système de poursuites et de sanctions.

Les problèmes de seconde génération émergent lorsque vient à manquer l'élément intentionnel et conscient de la discrimination. Par exemple, dans telle entreprise, les femmes constituent la majorité des employés. Pourtant, au-delà d'un certain seuil de responsabilité, les responsables sont uniquement masculins. Dans telle autre entreprise, même sans intention raciste consciente, les maghrébins n'ont statistiquement aucune chance d'embauche, malgré les qualifications requises. Ou encore, dans une troisième entreprise, une discrimination sexiste systématique est exercée à l'égard des femmes par une subtile culture qui permet le développement d'un climat permanent de grivoiserie et de harcèlement sexuel. On ne peut pas, dans ces trois cas, identifier sans ambiguïté la violation d'une règle légale, encore moins dégager une intention discriminatoire consciente. Ce n'est pas un individu en particulier qu'il faut incriminer, mais des modalités du vivre-ensemble, des stéréotypes inconscients, des tolérances instituées.

Les limites de la régulation classique

Pourquoi la régulation, dans ce cas, ne peut-elle être centrée sur l'application de la règle *stricto sensu* ? Qu'est-ce qui fait obstacle au modèle wébérien du droit (une règle, munie d'une instance externe de sanction) ? Le modèle de la règle se heurte dans ce cas à des difficultés cognitives et pratiques.

Des difficultés cognitives d'abord, car ces situations ne se laissent pas ramener à un ensemble de critères clairs et sans ambiguïté. Prise comme outil cognitif, la règle ne permet pas de saisir cette réalité fluide et diffuse qu'est la discrimination de seconde génération. Celle-ci s'exerce de manière indirecte et situationnelle. Aucune règle, aussi détaillée soit-elle, ne peut en objectiver *a priori* les détours. Un législateur bien intentionné s'y risquerait-il qu'il serait inévitablement confronté aux problèmes insurmontables d'une sur-régulation (il utiliserait des catégories trop lâches) ou d'une sous-régulation (il utiliserait des catégories trop étroites pour couvrir tous les cas). Par ailleurs, une règle trop précise peut paradoxalement avoir pour effet la délégitimation de la lutte contre la discrimination.

En effet, la poursuite judiciaire d'une discrimination pose la question de la qualification de faits flous et indéterminés. Le débat tourne rapidement autour du fait de savoir s'il s'agit ou non d'une vraie discrimination, plutôt qu'autour des causes et des remèdes. Et très rapidement, ce type de discussion engendre un sentiment d'arbitraire de toute régulation de la discrimination.

Des difficultés pratiques, ensuite, car la menace de sanction qui accompagne ce type de régulation produit inévitablement des effets pervers que connaissent bien les économistes aguerris aux chicanes et jeux de miroir de la relation principal-agent. Les entreprises, cibles potentielles de contrôles externes, sont immédiatement entraînées dans un jeu stratégique qui encourage la dissimulation. Il convient en effet d'empêcher la production d'informations dont l'usage pourrait être dommageable en cas de litige. Il convient aussi de ne point susciter, même à des fins préventives, de discussions sur les pratiques de discrimination, afin de ne point éveiller des soupçons et générer des informations dangereuses. En outre, il est bien connu qu'une telle régulation ne peut intervenir que sur un cas d'espèce (et non sur le contexte qui le produit) et après les faits. Cela limite forcément l'effet des contrôles et n'encourage pas la prévention.

Suzan Sturm montre donc les limites du modèle de la règle en droit. La cible n'est pas neuve, mais il faut souligner la spécificité de son argument. Il s'agit dans ce cas d'une critique différente de celle proposée par l'herméneutique. Pour Dworkin, par exemple, le jugement juridique est irréductible à l'application de la règle parce qu'il enveloppe un irréductible moment interprétatif. Tout en avalisant cette ligne argumentative, Suzan Sturm avance aussi, quant à elle, un argument d'*efficacité* qui porte sur l'aval du droit : le modèle de la règle ne permet pas, pour des raisons internes à certains problèmes sociaux, une régulation *efficace*.

La régulation structurelle

On sait, depuis Hirschman, que l'invocation des effets pervers d'une mesure de régulation est un *topos* du discours réactionnaire, qui se conclut d'habitude sur la recommandation de ne rien faire. Pourtant, loin de céder à la sirène du « rien ne marche », Suzan Sturm n'abandonne pas l'intention régulatrice. Elle propose une approche « structurelle » de la régulation.

Une régulation structurelle des problèmes de seconde génération en appelle, écrit-elle, à « une relation dynamique et réciproque entre des normes légales générales liées au système du droit et des dispositifs de résolution des problèmes générées au sein des entreprises, qui en retour construisent et transforment la compréhension de la norme générale » [Sturm, 2001, p. 522]. À travers des exemples empiriques, elle montre qu'un tel couplage dynamique est possible si les entreprises développent des processus d'apprentissage permettant d'identifier des problèmes, de collecter des informations, d'organiser des délibérations, d'innover et de créer des normes internes. Des entreprises peuvent développer des dispositifs de résolution de problèmes de discrimination, conduisant à l'identification fine de

symptômes, au diagnostic sur des schémas de causalité, à la remédiation selon des procédures concertées et à l'évaluation des résultats. La régulation structurelle que documente Suzan Sturm est loin d'être marginale. Des formes diverses de médiation sont apparues dans tous les pays occidentaux au cours des vingt dernières années [De Munck, 1998]. Dans ces cas, le droit ne perd donc pas sa fonction d'incitant, mais l'idée d'une intervention directe et sanctionnante est suspendue au profit de la structuration externe d'un processus d'autorégulation interne.

Deux conditions sont requises pour un tel type de régulation. La première condition consiste à modifier le statut de la référence normative. « Le droit cadre plutôt qu'il ne détermine avec précision la méthode choisie par les entreprises pour prendre des décisions », écrit Suzan Sturm. La deuxième condition est de prendre en considération le « rôle-pivôt » des intermédiaires. Qui sont-ils, ces intermédiaires ? Des professionnels, d'abord, qui connaissent les situations et ont les outils nécessaires à leur interprétation (psychologues, consultants…) ; les syndicats qui défendent les travailleurs et les « *employee identity caucuses* » qui défendent les minorités (aux États-Unis) ; les associations tournées vers la promotion de la citoyenneté et des valeurs civiques, les organisations non gouvernementales qui défendent les droits des minorités ; les juristes d'entreprise… Tous ces acteurs non étatiques ont un rôle essentiel dans la vie du droit.

LES DROITS-BUTS ET LA QUESTION DE L'EFFICIENCE

Suzan Sturm écrit : « Le régime du droit régule une réflexion sur l'action quotidienne en rapport avec des principes (*standards*) juridiques généraux » [Sturm, 2001, p. 520]. La notion de *principe* évoque inévitablement Dworkin qui distingue, comme on le sait, entre des règles qui sont applicables « dans un style tout-ou-rien » [Dworkin, 1984, p. 82] (si les faits stipulés par la règle sont vérifiés, alors elle doit être appliquée) et des principes qui sont incomplets, vagues, généraux et qui ne fixent pas *a priori* l'ensemble des conditions dans lesquelles leur application est requise. Et Dworkin lie cette distinction à deux modes de constitution de l'identité juridique : le régime « conventionnaliste » et le régime d'« intégrité » [Dworkin, 1986, p. 232]. Le conventionnalisme revient à faire du droit un ensemble de règles explicites sur lesquelles se met d'accord, par compromis, une collectivité. Dans ce cas, c'est l'énoncé de la règle qui fixe la substance du droit ; en dehors de lui, il n'y a plus que des considérations privées et des intérêts partisans. En revanche, le droit-intégrité repose sur des principes communs qui peuvent d'ailleurs devenir la source d'autres obligations que celles qui sont fixées par des règles. La communauté politique est alors liée par des raisons morales.

La régulation structurelle de Suzan Sturm n'est donc pas « conventionnaliste » au sens de Dworkin. Elle présuppose des principes au sens de standards cognitifs et normatifs, ouverts et incomplets qui interviennent pour guider l'évaluation.

En revanche, elle est « conventionnaliste à la française », puisque, reprenant une distinction de Searle, l'EC distingue volontiers entre une convention régulative (qui s'applique directement à un comportement) et une convention constitutive (qui fixe un cadre d'évaluation). Celle-ci constitue un repère collectif « à un niveau logique supérieur aux comportements, puisqu'elle vient non pas simplement encadrer les pratiques d'anticipation — ou plus largement d'évaluation — mais participe à leur institution » [Chaserant et Thévenon, 2001, p. 59]. De cette manière, on peut comprendre que le principe de non discrimination institué par le droit serve de point de cristallisation d'un processus d'apprentissage.

Pourtant, là s'arrête la parenté entre Dworkin d'une part, la régulation structurelle et l'EC d'autre part. En herméneute orthodoxe, Dworkin tient plus à la cohérence de l'interprétation d'un texte qu'à la réalisation sociale des idéaux. C'est bien pourquoi il ne distingue pas seulement les règles des *principes*, il sépare aussi les *principes* des *politiques*. Si les premiers sont des standards moraux « dictés par la justice, l'équité ou quelque autre dimension de la morale », les secondes définissent « un but à atteindre, à savoir souvent une amélioration portant sur un aspect de la vie économique, politique ou sociale » [Dworkin, 1984, p. 80]. Comme les principes, des politiques peuvent fournir des « raisons » à des règles. Mais alors, les règles ne sont que des instruments dérivés.

Ce partage entre principes et politiques est tout à fait insatisfaisant. La question de l'effectivité du droit importe à la justice ; le juge ne peut se débarrasser de cette question en la reléguant à l'ingénierie sociale. Nous avons besoin de principes qui débouchent sur une efficience sociale, et pas seulement sur une moralité. Et nous avons aussi besoin de politiques qui débouchent sur une amélioration de la jouissance par tous de droits réels. Sans elles, la critique marxiste du formalisme juridique demeure d'une brûlante actualité. Bref, la « régulation structurelle » appelle une doctrine des principes qui fasse une percée vers le réel. Cela impliquerait au moins qu'elle ne soit pas indifférente au raisonnement conséquentialiste.

Le système des droits-buts

C'est à un économiste, Amartya Sen, qu'il revient aujourd'hui d'avoir reposé cette question. Il renvoie dos à dos les deux attitudes canoniques de la philosophie du droit. Pour la première attitude, les droits sont des *contraintes* à l'intérieur desquelles l'action est libre de se donner les buts qu'elle entend se donner. Ces contraintes ont certes un contenu moral éminent : liberté de conscience, égalité des chances, respect de la vie privée… Mais elles ne constituent pas des *objectifs* à réaliser. Selon la seconde attitude, les droits sont des instruments en vue de réaliser une série d'états sociaux désirables. Aussi nécessaires soient-ils, ils ne constituent pas des obligations intrinsèques. Dans la philosophie du droit, la première attitude est associée à une forme de déontologisme (dont Dworkin est un représentant) ; la seconde attitude est liée au conséquentialisme, dont l'utilitarisme est la version dominante.

Comment Sen cherche-t-il à surmonter ce dilemme ? Par deux gestes combinés. D'abord, pour le dire dans le vocabulaire de l'EC, sa proposition consiste à faire figurer les droits dans les conventions *constitutives* de l'action coordonnée et plus seulement dans les conventions *régulatives*. Que les droits comptent dans les conventions régulatives de l'action, voilà un point de vue partagé tant par le déontologisme que par le l'utilitarisme. En revanche, ni l'un ni l'autre de ces courants n'intègre les droits au niveau réflexivement plus élevé d'une *évaluation des situations*. Pour l'utilitarisme, seul compte en effet le calcul des utilités (et non les droits) pour évaluer une situation. Pour le déontologisme, les droits excluent certains comportements mais ne favorisent pas pour autant une classe particulière de comportements compatibles avec eux. En second lieu, Sen traite les droits comme des biens substantiels, c'est-à-dire des fins qui doivent être réalisées de la manière la plus adéquate possible. L'idée d'une réalisation entraîne tout naturellement l'acceptation d'une certaine dose de conséquentialisme dans l'évaluation.

Ce que Sen appelle le système des « droits-buts » est donc « le système moral dans lequel le respect et la violation des droits sont compris parmi les buts, intégrés à l'évaluation des situations puis appliqués au choix des actions par des liens de cause à conséquence » [Sen, 1987, p. 130]. Ce système tient en quatre propositions.

Les droits constituent des biens moraux intrinsèques. C'est dire qu'ils ne sont pas seulement des contraintes pesant sur l'action, ni des instruments du bien-être, mais des buts à réaliser. Ils constituent des exigences *morales* avant de représenter des impératifs *légaux* [Sen, 2004, p. 319]. Ils présentent donc un caractère obligatoire car ils constituent des biens intrinsèques, c'est-à-dire des biens qui méritent d'être poursuivis pour eux-mêmes et non en vue d'autres biens. Ils constituent une finalité de l'action, pas seulement son cadre régulateur ou son instrument.

Le développement des droits doit être intégré dans l'ensemble des principes de l'évaluation de l'action collective, et en particulier de l'action publique. Cette simple proposition fait obstacle au mélange ambigu d'utilitarisme économique et de libertarisme juridique qui fonde le néo-libéralisme ambiant. Elle signifie en effet que ni l'amélioration du bien-être, ni le respect de la liberté négative ne peuvent suffire à évaluer des situations collectives au plan moral et politique. À toute politique, nous devons donc poser la question : quel développement des libertés réelles cette politique conduit-elle ? Ceci a pour corollaire l'affirmation non moins importante que les droits ne sont pas les seuls objectifs à prendre en compte dans une situation donnée [Sen, 1987, p. 130].

Les droits-buts doivent être rapportés à des capacités d'accès des individus à des modes d'être et de d'agir qu'ils valorisent. On pourrait en effet être légitimement inquiet devant le « système des droits-buts » si ce dernier entrainait une définition précise de l'état de la société à réaliser. Cependant, la visée d'une finalité collective n'implique pas nécessairement un plan social substantiel ni un parti pris

en faveur d'une version particulière de la moralité[1], à la condition de clairement préciser que les droits sont définis comme des capacités. Les droits-buts (*rights as goals) impliquent donc les droits-capacités (rights as capabilities).*

*Les capacités (*rights as capabilities*), intégrés à la base évaluative de l'action, doivent être distingués des droits comme normes juridiques ou non juridiques (*rights as entitlements*).* En effet, les droits peuvent (doivent) aussi être définis comme des paires de droits et de devoirs particuliers dans des ensembles sociaux. Dans ce cas-là, les droits apparaissent comme des règles de comportement et non comme des principes d'évaluation. Ils constituent des normes sanctionnables par des contrôles formels (le pouvoir judiciaire, par exemple) ou informels (au sein de la famille, par exemple[2]). Le système des droits-buts ne dévalorise pas du tout l'importance de tels droits régulateurs, au contraire puisqu'ils sont indispensables à la réalisation concrète de l'action. Il conteste seulement qu'ils épuisent la signification des droits. Il conteste aussi que les normes juridiques (au sens restreint de celles qui sont mises en œuvre par un juge) constituent leur seul mode de réalisation concrète. Les normes de comportement non juridiques (c'est-à-dire au niveau des règles régulatives) acquièrent une pertinence juridique quand elles sont considérées du point de vue des droits-buts (c'est-à-dire au niveau des principes constitutifs).

Les avantages de la proposition de Sen

Le système des droits-buts présente trois avantages théoriques qui le rapprochent de manière décisive des intuitions théoriques et des préoccupations politiques de l'EC.

Le premier avantage du système est son ajustement aux situations morales et politiques *complexes*. Celles-ci sont caractérisées par des liens d'interdépendance multiples et souvent diffus entre différents acteurs. Au plan du diagnostic comme de celui des réponses, le système des droits-buts introduit une réflexivité et une flexibilité qui lui permettent de rencontrer ce défi de la complexité.

La difficulté du *diagnostic* de ces situations complexes tient dans le fait que l'évaluateur ne peut *jamais* y faire l'économie d'un raisonnement conséquentialiste. Un simple coup d'œil sur la jurisprudence des juges européens en matière de droits fondamentaux nous en convaincrait : ils ont de plus en plus souvent recours au principe de proportionnalité dans un contentieux qui, pourtant, est a priori le domaine de prédilection du déontologisme. Sen donne d'ailleurs lui-même l'exemple des « discriminations de seconde génération » (sans utiliser le concept

1. Au contraire de ce que croit Dworkin, qui pense qu'une théorie fondée sur les capacités entraîne nécessairement le choix d'une vision compréhensive du monde au détriment d'autres choix possibles. Voir la réponse de Sen [1987, p. 222 et suiv.].

2. Sen a proposé une notion de « droits élargis », qui va bien au-delà des lois au sens strict [Sen, 1987, p. 255 et suiv.].

de Suzan Sturm) dont la conduite est sournoise et qui appellent l'établissement de « liens de cause à effet systématiques » pour être traités [Sen, 1984, p. 16-17].

Sur le plan de la *réponse* qu'il convient d'apporter, ces diagnostics appellent naturellement un gradualisme des obligations. Les droits donnent des raisons d'agir, qui « peuvent porter à la fois des obligations « parfaites » et « imparfaites », qui sont moins précisément spécifiées. Même si elles diffèrent substantiellement, les obligations imparfaites sont aussi nécessaires aux droits de l'homme que les obligations parfaites. En particulier, la reconnaissance d'obligations imparfaites va au-delà des actes volontaires de la charité et des vertus personnelles » [Sen, 2004, p. 319]. La diversité des responsabilités est donc corrélée, dans un système de droits-buts, à la diversité des situations sociales.

Le deuxième avantage est que le système des droits-buts permet de donner une importance nouvelle à une série de droits dont le caractère « fondamental » a souvent été contesté [Ferry et Renaut, 1985] : les droits-créances. Les droits-libertés (exigeant *l'abstention* de l'État) sont habituellement présentés comme le paradigme classique des droits fondamentaux. En revanche, le caractère vague, contextuel et indéterminé des droits-créances a toujours constitué un argument fort contre leur inclusion dans la Charte des droits fondamentaux. En outre, argumente-t-on, l'État risque de mettre à mal les droits-libertés dès qu'il agit pour les libertés positives des individus. Mais cette opposition binaire perd de sa pertinence dans un système de droits-buts, puisque la notion d'obligation imparfaite et la contextualisation des principes y constituent des conditions structurelles de l'évaluation, non sa limite ou son empêchement. Non seulement, on peut dire que dans le système des droits-buts, les droits-créances (éducation, logement, santé…) ont leur place à côté des droits-libertés. Mais on peut ajouter que les droits-libertés eux-mêmes peuvent y être interprétés comme des créances. Ainsi en va-t-il de la liberté d'expression, par exemple, qui ne requiert pas seulement des protections contre la censure et des ressources, mais aussi des facteurs de conversion de ces ressources en libertés réelles d'expression [De Munck et Ferreras, 2004].

Le troisième avantage du système est qu'il débouche sur un conséquentialisme non utilitariste. En effet, non sans malice, Sen remarque que l'idée d'*objectif* de l'action a souvent été associée, dans l'histoire des sciences sociales, à l'utilitarisme. Mais cette association n'est pas de nature *logique* [Sen, 1984, p. 13]. En d'autres termes, il est possible d'inclure la notion d'objectif dans le vocabulaire de base d'une théorie sociale sans que celle-ci devienne automatiquement utilitariste. Pour cela, il faut certes repenser une théorie de l'action. Sen s'arrête à ce seuil et n'en dit pas plus. Mais nous pouvons, nous, prendre cette main tendue par un économiste dont la moindre vertu n'est pas le mélange (détonnant) de prudence et d'audace qu'il n'a cessé d'incarner tout au long de sa carrière. Nous pouvons suggérer qu'une théorie *pragmatiste* de l'action est naturellement appelée à combler ce vide. Comme l'ont fait remarquer les historiens du pragmatisme, c'est bien à tort que la théorie de Peirce, Dewey et James a été associée à l'utilitarisme. Au contraire, la moralité des buts, la circularité entre moyens et fins, le lien entre faits

et valeurs a toujours été au centre de leur démarche. Elle est aussi au centre de la démarche de l'EC.

LES INTERMÉDIAIRES DU DROIT

Les « droits-buts » appellent des lois et des contrôles juridictionnels, mais d'autres choses aussi : « Les moyens et manières de promouvoir et de réaliser les droits de l'homme, écrit Sen, ne doivent donc pas être confinés à la fabrique de nouvelles lois (même si parfois une législation peut en effet apparaître comme la bonne manière de procéder). Par exemple, la surveillance et les autres méthodes de promotion d'activistes comme Human Rights Watch, Amnesty International, OXFAM, ou Médecins sans frontières peuvent être utiles pour faire avancer le domaine concret des droits humains reconnus » [Sen, 2004, p. 327-328]. Il faut ajouter à cette remarque de Sen que le dispositif décrit par Suzan Sturm suggère que *même dans le cas où il y a législation, des intermédiaires sont nécessaires* pour donner une réalité au(x) droit(s). Ils l'ajustent aux situations, ils veillent à sa prise en compte, ils développent les expertises nécessaires à sa mise en œuvre, ils complètent ses indications par des informations contextuées. En ce point, nous passons très clairement les frontières de l'espace habituel de la théorie du droit. Nous devons penser le droit au-delà de l'État et de ses trois personnages emblématiques : le législateur, le fonctionnaire, le juge. Voilà une deuxième bonne raison de nous démarquer de Ronald Dworkin.

De manière très classique, l'auteur de *Law's Empire* reste en effet « étato-centré », et même « judiciaro-centré ». Comme si l'effectivité du droit dans une société pouvait se mesurer à l'aune de la cohérence (intégrité) du droit ! De là vient aussi la survalorisation du rôle du juge, qui ne devient le « juge Hercule » [Dworkin, 1986, p. 262 et suiv.] que parce qu'il est laissé seul face à la tâche surhumaine de faire solitairement vivre le droit pour tous. Comment peut-il rayonner au-delà du prétoire et influencer des acteurs sociaux ? Comment peut-il connaître sa société, quand il s'agit de décider sur des interprétations de faits et de causes, d'effets et de résultats ? Tout cela reste mystérieux chez Dworkin. Mais cela ne fait rien : à l'aube du troisième millénaire, le juge Hercule peut prendre une prépension bien méritée en ressassant ses souvenirs des années 1960. Dans les sociétés complexes, la socialisation des forces productives du droit supplée aux insuffisances d'héroïsmes judiciaires désormais révolus.

Je pense en effet que ce n'est qu'en donnant un statut théorique (sociologique et normatif) fort à ces intermédiations qu'on arrivera à résoudre les difficultés qui s'accumulent aujourd'hui dans les démocraties concernant le rôle de l'État et du droit, dont se font l'écho les auteurs des textes programmatiques repris dans ce volume[3]. Tant la séparation État/société civile par la philosophie politique libérale

3. Voir « Valeurs, coordination et rationalité » et « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes ».

que la défense de la clôture du droit par les multiples formes de positivisme juridique sont devenus des obstacles épistémologiques majeurs pour la compréhension et l'action du droit.

Les dispositifs d'évaluation

La distinction entre déontologisme et conséquentialisme que nous évoquions ci-dessus n'est pas une subtilité académique sans portée pratique. Elle renvoie à deux figures *historiques* de l'État. Le déontologisme correspond à une figure libérale de l'État de droit considéré comme un arbitre de la concurrence des intérêts privés. Le conséquentialisme renvoie plutôt à la figure d'un État welfariste, gestionnaire et ingénieur du social qui, par la médiation du droit, poursuit des objectifs de réforme politique et économique. Aujourd'hui encore, ces deux modèles s'affrontent sur la scène publique. Leur point commun ? Ils s'appuient chacun sur une même *convention d'État extérieur* (comme dit Robert Salais [Salais et Storper, 1993]) qui suppose une coupure irrémédiable entre le public et le privé.

Le système des droits-buts n'est compatible ni avec l'un ni avec l'autre. Parce qu'il n'est pas une théorie complète fournissant une liste de critères *a priori* du juste et de l'injuste, il appelle une contextualisation subordonnée à deux conditions normatives.

D'une part, il faut faire la place à une délibération ouverte et sans entraves. Le but n'est pas seulement d'intégrer, dans la formation du jugement, le plus proche (les personnes concernées par exemple). Il est aussi d'y intégrer le regard éloigné de l'étranger, dont la présence constitue une condition (parmi d'autres) d'une objectivité éthique. La délibération des personnes concernées par la situation avec intervention d'étrangers constitue donc la base procédurale du jugement.

D'autre part, cette délibération suppose que des contenus substantiels pertinents soient à la disposition des interlocuteurs. C'est la « base informationnelle » du jugement. La notion d'information, empruntée par Sen au vocabulaire usuel de l'économie, est sûrement un peu déficiente pour rendre compte de la substance sémantique des discussions qu'appelle une évaluation correcte. Mais elle a le mérite de suggérer qu'il s'agit autant de descriptions du monde (via notamment des statistiques et des indicateurs) que de valeurs éthiques ou de significations culturelles.

Les dispositifs d'évaluation sont donc des institutions combinant délibération et information (experte ou profane). Leur analyse, en matière de discrimination à l'embauche notamment (sur ce point l'analyse conventionnaliste des dispositifs de recrutement sur le marché du travail, voir [Eymard-Duvernay et Marchal, 1997], montre leur extrême complexité cognitive et normative. Une convention d'État *situé* (par opposition à la convention d'État *extérieur*) comprend un État qui à la fois institue, soutient, nourrit, valide et développe de tels dispositifs. Il y apparaît comme participant autant que comme co-instituant. Ainsi, suite à une enquête empirique, Isabelle Guérin a montré toute l'importance des lieux de médiation

pour permettre une vraie conversion des droits formels en droits réels (logement, éducation etc.) pour des femmes confrontées à des situations de pauvreté [Guérin, 2000]. La réponse à la discrimination de seconde génération va dans le même sens. Dans le cas du harcèlement sexuel par exemple, le législateur belge a créé, au sein d'entreprises d'une taille suffisante, un rôle nouveau de « conseiller », sorte de médiateur chargé de prévenir et résoudre *in situ* les conflits portant sur le harcèlement [De Munck *et al.*, 2003]. La raison en est évidemment que les traitements fins de situations conflictuelles touchant à l'intimité des personnes ne peuvent être effectués que localement. Cette fonction créée par la loi, se trouve-t-elle en dedans ou en dehors de l'appareil d'État ? Ni l'un ni l'autre : elle constitue un point d'intermédiation destiné à combler l'écart entre des principes très généraux et des micro-situations, entre le format trop vaste de l'action publique et le cadre trop aléatoire des règlements privés.

Un paradigme du droit « réflexif » ?

Pour donner un statut fort aux intermédiaires, il faut aussi, sans le moindre doute, parvenir à concevoir une nouvelle compréhension du droit. Voilà belle lurette que les sociologues du droit montrent, de manière convaincante, que des dispositifs d'évaluation des droits existent dans une société sans qu'ils puissent être assimilés pour autant à des dispositifs gouvernementaux ou judiciaires. Le droit existe en dehors de l'appareil d'État sensé l'élaborer et l'appliquer : règlements de travail, accords contractuels, lois des marchands, négociations du travail, arbitrages et médiations dessinent un espace juridique qui continue d'être décompté des tables du droit officiel mais qui pourtant fait la vie et l'effectivité du droit dans la société réelle. Dans nos sociétés, leur ampleur et leur efficacité ne cessent de croître, rendant de plus en plus visible ce qui a toujours opéré souterrainement. Comment d'ailleurs comprendre, sur la longue durée, la juridicisation des sociétés modernes, l'infusion des principes légaux dans la vie quotidienne, la progressive inscription des références juridiques dans les schèmes d'interprétation du monde, sans faire l'hypothèse d'une existence non étatique du droit ? Sans prendre en considération les transports de vocabulaires, les comportements quotidiens de professionnels, semi-professionnels et amateurs du droit, les dispositifs multiples (étude du notaire, bureau d'avocat, officine des comptables…) où s'exerce le droit en pratique ?

C'est sans doute en connectant droit et dispositifs d'évaluation intermédiaires qu'on peut progressivement donner tout son sens à cette réalité du droit au-delà de l'État. Il faut donc élaborer un nouveau « paradigme du droit », cette convention de second niveau qui, à suivre André Orléan, permet de générer des attentes légitimes dans un monde incertain. La discussion sur les paradigmes du droit a occupé une bonne part de la littérature experte en théorie du droit au cours des vingt dernières années. Face à la crise du mode de régulation de l'État social (dès les années 1970), diverses formules de « droit réflexif » ont été proposées dans des cadres

épistémologiques concurrents par Luhmann, Habermas, Teubner. L'EC représente potentiellement un paradigme compétitif de droit réflexif dans ce débat crucial.

Un tel paradigme de droit réflexif aurait trois caractéristiques majeures : D'abord, comme le dit la sociologue Jean Cohen, l'*autonomie régulée* n'y serait plus un oxymore [Cohen, 2002, p. 20]. Au contraire, la régulation externe de l'autorégulation interne en constituerait le principe essentiel. Pour cela, il est nécessaire de rencontrer les problèmes de l'apprentissage et de la *legal consciousness* redécouverte par les théoriciens du droit qui s'inscrivent dans la mouvance récente du mouvement Law and Society [Sarat, 2004]. Deuxièmement, ce droit serait un *méta-droit* qui permettrait de doser et de combiner, dans des schémas régulatoires complexes, des modes différenciés d'intervention de l'État et du droit. Ainsi, comme le souligne Suzan Sturm, le passage de problèmes de première à des problèmes de seconde génération n'efface nullement les premiers. Une régulation classique (*rule-centered*) reste requise pour les affronter. De même, l'État situé, attentif à des exigences de justice locale (centré sur des conversions de droits en capacités réelles) ne rend pas obsolète l'État redistributeur de ressources. Il faut donc parvenir, suggère Jean Cohen, à « thématiser une pluralité de formes légales et la possibilité d'un choix entre elles ». Troisièmement, ce serait un droit dont l'effectivité dépendrait autant des *schémas d'évaluation* mis en place dans la société que des *décisions* finales prises (partiellement) en son nom. Ce serait donc un droit qui intégrerait, comme une condition de son effectivité, une raison procédurale liée à des considérations substantielles[4].

Ce paradigme conventionnaliste du droit réflexif, il reste à l'élaborer. Nous comprenons désormais tout l'intérêt qu'a l'EC à rencontrer le droit, et l'intérêt qu'aurait la théorie du droit à au moins intégrer quelques fragments d'EC.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

CHASERANT C. et THÉVENON O. (2001), « Aux origines de la théorie économique des conventions : prix, règles et représentations », *in* BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

COHEN J. (2002), *Regulating Intimacy. A New Legal Paradigm*, Princeton University Press, Princeton.

COOTER R. et ULEN T. (1997), *Law and Economics*, Addison-Wesley, Reading.

DE MUNCK J. (1998), « De la loi à la médiation », *in* ROSANVALLON P. *ET AL.* (dir.), *France : les révolutions invisibles*, Calmann-Lévy, Paris, p. 311-322.

DE MUNCK J. *ET AL.* (2003), *Santé mentale et citoyenneté. Les mutations d'un champ de l'action publique*, Academia Press, Gent, chap. V.

DE MUNCK J. et FERRERAS I. (2004), « Collective rights, deliberation and capabilities : an approach to collective bargaining in the Belgian retail industry », *in* SALAIS R. et

4. Au sens défini dans le texte « « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes », qui refuse de distinguer abstraitement entre procédures et conceptions du bien.

VILLENEUVE R. (dir.), *Europe and the Politics of Capabilities*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 222-238.
DWORKIN R. (1984), *Prendre les droits au sérieux*, trad. fr. Rossignol M.-J., Limare F., Michaut F., PUF, Paris.
— (1986), *L'Empire du droit*, trad. fr. Soubrenie E., PUF, Paris, 1994.
EYMARD-DUVERNAY F. et MARCHAL E. (1997), *Façons de recruter : le jugement des compétences sur le marché du travail*, Métailié, Paris.
FERRY L. et RENAUT A. (1985), « Droits-libertés et droits-créances. Raymond Aron critique de Friedrich-A. Hayek », *Droits*, 2, p. 75-84.
GUÉRIN I. (2000), « Usage des minima sociaux et conversion des droits formels en droits réels : le rôle des espaces de médiation », *in* ALCOUFFE A., FOURCADE B., PLASSARD J.-M. et TAHAR G. (dir.), *Efficacité versus équité en économie sociale*, L'Harmattan, Paris, p. 349-360.
SALAIS R. et STORPER M. (1993), *Les Mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, Paris.
SARAT A. (dir.) (2004), *The Blackwell Companion to Law and Society*, Blackwell, Malden, Mass., introduction et chap. II.
SEN A. (1984), « Rights as Goals », *in* GUEST S. et MILNE A. (dir.), *Austin Lecture*, University College London, Franz Steiner Verlag.
— (1987), *Éthique et économie et autres essais*, PUF, Paris.
— (2004), « Elements of a theory of human rights », *Philosophy and Public Affairs,* 32 (4).
STURM S. (2001), « Second generation employment discrimination : a structural approach », *Columbia Law Journal,* 101, p. 458-568.
THÉVENOT L. (1992), « Jugements ordinaires et jugements de droit », *Annales*, nov.-déc., 6, Paris, p. 1279-1299.

16

Esquisse d'une analyse des régulations à laquelle pourrait contribuer l'économie des conventions

Olivier Thévenon

La littérature qui s'est récemment développée autour de variété des capitalismes est issue de traditions d'analyse très diverses. Dans cet ensemble, la théorie de la régulation met en avant les modes de régulation variables qui « soutiennent » et « pilotent » le « régime d'accumulation en vigueur » dans les différents pays [Boyer, 2004, p. 20]. Le mode de régulation désigne alors « tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs qui ont la propriété de reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées » ; il assure en outre la « compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système » [*ibid*., p. 20].

La forme variable que peut prendre le mode de régulation selon les pays dépend alors de la particularité des *formes institutionnelles* (et plus généralement des institutions), qui désigne la codification particulière que reçoivent les « rapports sociaux fondamentaux » dans un contexte économique et historique donnés. Ces formes institutionnelles sont alors le résultat de compromis « institutionnalisés » entre une logique économique et des choix politiques historiquement situés.

De là, l'approche en termes de régulation rejoint certaines perspectives « institutionnalistes » qui se distinguent de l'analyse économique *mainstream* dans la mesure où le rôle des institutions n'est plus seulement considéré à travers leur effet sur le système de prix (objectif ou implicite) associé aux différentes options de comportement, mais en amont par le fait qu'elles en médiatisent des cadres cognitifs — composés de symboles, de processus cognitifs et de valeurs — modelant les schémas d'interprétation et d'évaluation qui sous-tendent les pratiques et la perception des intérêts [Hall et Taylor, 1997]. Ces cadres cognitifs

supportent des formes d'évaluation spécifiques qui induisent un formatage variable des institutions : il en résulte des régularités de comportement différentes et différentes manières dont les individus mobilisent ces institutions.

Une autre proximité peut être établie, cette fois-ci avec l'approche sociétale qui met en avant les formes variables d'« encastrement » structurant les relations économiques au sein de codifications sociales et institutionnelles très différentes selon les pays [Théret, 1997]. Les interactions s'établissant entre les différentes sphères de rapports sociaux conduisent à envisager un modèle d'explication systémique, dont la cohérence peut être plus ou moins assurée par les institutions. Deux impératifs s'imposent toutefois pour analyser ces cohérences.

D'abord, il s'agit de ne pas négliger l'hétérogénéité des modes de régulation qui peuvent être observés dans un pays et un moment donnés De cette diversité dépend directement celle des choix et comportements possibles auxquels l'ensemble des institutions donne plus ou moins de possibilité d'être réalisés. Ce point fut au centre de la critique formulée par J.-D. Reynaud [1979] à l'encontre de l'approche sociétale qui met en avant le poids des « cohérences nationales » engendrées par des relations de fortes interdépendances [Maurice, 2000]. En acceptant la « fiction » du système, le risque est en effet d'introduire un biais d'observation dont le principal défaut est d'ignorer la pluralité des compromis et des régulations qui se forment, de façon locale, à l'opposé d'un postulat d'unité.

Il s'agit ensuite de pouvoir apprécier le degré proximité des comportements et des formes institutionnelles observées d'un pays à l'autre, sans postuler *a priori* de trop fortes similarités ou donner au contraire trop de poids aux différences. Certes, le problème est de reconnaître que « la spécificité véhicule une forme de généralité qui est diffusée à partir d'elle et cristallisée en elle » [Maurice *et al.*, 1982, p. 314], mais pour le reconnaître, il faut disposer d'une théorisation qui soit suffisamment générale pour permettre d'identifier à la fois les points communs des formes de régulations au-delà de leur spécificité concrètes, et la distance qui sépare les différents pays. Cela implique la construction d'« idéaux-types » à caractère très général dans lequel chaque pays peut s'inscrire comme forme particulière [Théret, 1997 ; Berthelot, 2000].

L'argument central de cette contribution est que la pleine compréhension de la variété des modes de régulation (de la cohérence infranationale, et différences internationales qui en sont dérivées) nécessite de considérer les registres de justification qui sous-tendent et structurent les formes institutionnelles, et les inscrit dans une « dynamique ». Il s'agit dès lors d'examiner les caractéristiques des *régulations partielles* qui peuvent s'établir pour chaque forme institutionnelle (ou à leur interface), et de considérer la cohérence de la dynamique d'ensemble que peuvent impulser ces dernières, *via* les institutions et les politiques publiques. On ne postule donc pas *a priori* l'existence d'une dynamique parfaitement stabilisée puisqu'il est concevable, comme le souligne Boyer [2004], que les comportements suscités par les diverses formes institutionnelles soient incompatibles et résultent en une dynamique incohérente [Boyer, 2004, p. 20]. Pour caractériser

ces régulations partielles, il faut identifier les compromis entre plusieurs forces sur lesquels elles sont établies, dans un jeu à multiples acteurs portant des intérêts divers, permettant seul de saisir les facteurs de déstabilisation (et les crises qui peuvent être engendrées). Il est alors nécessaire de considérer la régulation des formes institutionnelles qui résulte d'un compromis « politique » entre forces visant d'un côté à préserver l'autonomie des décisions d'acteurs situés dans un espace donné, de l'autre à exercer un contrôle, régulation qui est alors médiatisée par des formes institutionnelles stabilisées pour une durée plus ou moins longue. Pour être durable, ce compromis doit être ancré dans un registre de justification qui lui confère une légitimité nécessaire à l'engagement des parties, et mis en cohérence avec les autres éléments du « système » au moyen des institutions. En tant que productrices importantes d'institutions, les politiques publiques déploient des répertoires dont les registres de justification permettent différentes formes idéales de cohérence. L'un des rôles des politiques publiques est de garantir un degré minimal de cohérence. La notion de cohérence sera saisie de cette manière comme une « matière vivante », un état de « stabilité relative et temporaire » en perpétuel ajustement dont l'un des éléments moteurs est le débat sur les formes de légitimité représentées par les différentes formes institutionnelles possibles. Le cadre théorique suivant cette perspective peut être esquissé par le rapprochement de trois programmes de recherche, dont l'intersection dessine ce que pourrait être l'analyse du fondement politique de la régulation sociale.

LE FONDEMENT POLITIQUE DE LA RÉGULATION SOCIALE

La variété persistante des modes de régulation met en scène différents types de *compromis* entre forces politiques, saisis dans des logiques de *justification* que les *politiques publiques* ont pour fonction de stabiliser. On définit trois sommets de l'analyse qui seront successivement étayés par l'analyse de la régulation sociale proposée par J.-D. Reynaud, les travaux sur l'éthique du capitalisme de L. Boltanski, È. Chiappello et L. Thévenot et l'analyse « cognitive » des politiques publiques envisagée par B. Jobert et P. Muller.

La régulation comme art du compromis

L'un des grands intérêts de l'analyse de la régulation sociale réalisée par J.-D. Reynaud est de considérer les dynamiques de négociations qui prennent le contre-pied d'une hypothèse de cohérence et d'unité donnée *a priori*. Il est en effet possible, note l'auteur, de « partir non de l'unité de la société, mais de la pluralité et de l'opposition des acteurs sociaux ; non de l'effet unifiant de l'institution, mais du compromis symbolisé par le contrat ; non de l'hypothèse d'une conscience collective, foyer moral et religieux d'unité (ou, ce qui revient au même, d'un système de valeurs commun) mais d'une dispersion des intérêts, des préférences et

des valeurs qui trouvent des points de rencontre et établissent ainsi des règles mutuellement admises ; non d'une régulation générale de la société par les valeurs sociales, mais d'un ensemble, ni cohérent, ni continu, de régulations conjointes ponctuelles par des acteurs sociaux » [Reynaud, 1979, p. 112].

Reynaud se tient ainsi à équidistance de l'absence de régulation globale que de celle, inverse, de l'absence de régulation. Toutefois en propose-t-il une représentation plus complexe dans laquelle cette régulation est un produit *conjoint* résultant d'un jeu à plusieurs forces. Si l'on ne doit pas totalement abandonner l'idée d'une régulation cohérente, il faut en concevoir les termes *réels* comme le produit de deux forces différentes, de deux régulations mues par des logiques antagonistes et coproduites par toute relation « qui s'établit entre un groupe et ceux qui veulent la régler de l'extérieur » [Reynaud, 1988, p. 162] : l'une recherchant une certaine autonomie, l'autre à des fins de contrôle.

Le résultat de cette confrontation est l'obtention d'une régulation *réelle* s'établissant sur un « compromis (souvent assez instable) entre autonomie et contrôle » [*ibid*., p. 167]. Néanmoins faut-il préciser comme le fait l'auteur que ce compromis n'est pas un point moyen, mais il définit un ensemble d'enjeux nécessairement plus important que les objectifs de chaque partie, dans lequel chacune d'elles néanmoins se retrouve : « Insistons cependant sur un point (car le terme de compromis peut induire une erreur) : le compromis en question n'est pas une moyenne entre des opinions ou des positions, ou un point intermédiaire ; c'est une régulation, c'est-à-dire des règles générales, acceptables de part et d'autre, et constituant un ensemble raisonnablement cohérent » [*ibid*., p. 113].

Ce compromis est toutefois un équilibre plus ou moins stable du fait des tensions qui l'animent, des conflits qui s'y dénouent, ou des dénonciations critiques réalisées parfois par ses acteurs pour réaliser leurs fins ou tirer avantage de leur situation. Dès lors, il faut se demander pour quelles raisons les tensions pourront se résoudre (ou du moins être suspendues) autour d'un accord commun, permettant d'atteindre le niveau minimal de cohérence et d'efficacité permettant au « système » de se reproduire, au lieu de déboucher sur un conflit ou même, pourquoi pas, au chaos [Favereau, 2002]. Autrement dit, on doit s'intéresser aux formes de légitimité qui appuient ce compromis et dont la variété conduit à envisager différentes façons de prendre en compte la contrainte d'efficacité et la contrainte de cohérence (que visent notamment les politiques publiques) pour assurer la reproduction économique et sociale — tout en respectant la pluralité des choix des ménages.

La régulation comme art de la justification

Cette question est au cœur des analyses de Boltanski et Thévenot [1991] d'abord, et de Boltanski et Chiapello [1999] surtout, qui mettent en avant l'opération de justification permettant de parvenir à ce type de compromis. Ces derniers suggèrent que, pour fonctionner, se reproduire, ou se transformer, le capitalisme

doit fournir une justification en termes de bien commun, par lequel les acteurs peuvent donner un sens à leurs actes, ou aux changements d'orientation qui leur sont imposés, mais qui en retour les contraint. Le capitalisme n'est donc pas seulement mû par les évolutions matérielles et les techniques de production, mais aussi et surtout par son esprit — ce qui permet aux auteurs de retrouver les analyses de Weber et Hirschman. Deux éléments clés de leur analyse peuvent ici être mis en avant.

D'une part, les auteurs soulignent que, pour être efficaces, les justifications doivent s'appuyer sur des espaces de calculs locaux, et des principes dont la portée est relativement générale, précisément pour être cohérent avec le fonctionnement économique et social global. Dans ce cas, les agencements sociétaux, dans la mesure où ils sont soumis à un impératif de justification, tendent à incorporer la référence à un type de convention très générale orientée vers un bien commun et prétendant à une validité universelle — modélisée par les trois auteurs sous le concept de « cité ». Toutefois, étant donnée la pluralité des principes permettant d'établir une relation de bien commun, de tels arrangements ne pourront émerger comme solution stable que s'ils résistent aux épreuves de justification leur apportant une légitimité. Le résultat de cette opération est le plus souvent l'émergence d'un compromis, dont des grammaires variables sont reconstituées par Boltanski et Thévenot [1991], étendu par Boltanski et Chiapello [1999][1]. Se dégagent de cette perspective trois éléments nouveaux pour concevoir la régulation des comportements, et donc leur éventuelle cohérence.

Le premier concerne la possibilité d'identifier la logique profonde (sémantique) des différentes formes de régulation possibles, et de construire à partir d'elles des idéaux-types. Ainsi, la logique de la régulation — et des institutions qui lui donnent chair — est-elle avant tout fondée sur une cohérence sémantique : si institutions et comportements peuvent être agencés de façon cohérente, c'est parce qu'il y a, en amont même de la coordination de ces comportements et de l'adaptation des institutions, une coordination des jugements portés sur ces comportements et ces institutions. Cette coordination, c'est celle qui a lieu par l'épreuve de justification. La cohérence sociétale n'est donc plus abordée ici comme une simple complémentarité fonctionnelle, mais comme le résultat d'un jugement porté sur la légitimité des formes institutionnelles. Il est alors possible d'en déduire certaines hypothèses sur l'agencement des institutions, le registre de justification fournissant la « grammaire » nécessaire à leur mise en cohérence et la complémentarité qui peut être souhaitée.

1. Précisons que cet arrangement revêt un caractère « conventionnel » rendant compte du fait qu'il fait suite à un arbitrage — un choix politique — au sein d'une pluralité de représentations du bien commun [Batifoulier et Thévenon, 2001]. En outre, comme chez Reynaud, le compromis est compris non pas comme relâchement des contraintes de l'accord suscités par exemple par un abandon par les parties de leurs intérêts (une compromission), mais plutôt comme un renforcement de ces contraintes, les comportements devant se situer dans un cadre plus circonscrit.

Le second élément concerne la possibilité d'identifier plus clairement le rôle des institutions dans le processus de mise en cohérence et d'homogénéisation partielles des comportements, processus qui se construit par deux bouts, comme l'exprime très justement Favereau [2001] : « Le processus d'agrégation n'a donc rien d'une mécanique à sens unique. Il repose sur une inévitable tension entre l'ensemble des organisations qui fabriquent de la macroéconomie, et l'ensemble des institutions qui fabriquent de la microéconomie. La résultante de ces couples de forces antagonistes n'est certainement pas un social formant système, que le critère de jugement soit la coordination ou qu'il soit la reproduction. Le fait que le social ne fasse pas système va constituer dés lors, dans un monde caractérisé par les défauts de coordination et de reproduction, une justification en retour des institutions, qui, à défaut de mettre de l'ordre, cet ordre absolu rêvé par les langages de la coordination ou de la reproduction pures, tout au moins donnent du sens, ou plus exactement fournissent les clés sémantiques de la construction d'un "monde commun." »

Enfin, la perspective proposée apporte des éléments complémentaires pour saisir la dynamique de changement des institutions. Trois concepts, maintenus dans une relation triangulaire, fournissent explicitement chez Boltanski et Chiapello [1999] les clés de cette dynamique :

– le concept de « cité », précédemment introduit, représente le premier sommet de ce triangle. Toute configuration sociétale renvoie en effet à deux niveaux logiques différents ; celui des comportements ou actions possibles dans une configuration donnée ; le second niveau considère des acteurs dotés d'un degré de réflexivité supérieur qui peuvent juger, au nom de principes universels, les actes contenus dans le premier ensemble. On se déplace donc vers l'étage des représentations, en rejoignant l'une des propositions centrales de l'analyse « conventionnaliste » des problèmes de coordination, selon laquelle : toute coordination des comportements suppose une coordination des jugements sur ces comportements, se faisant par le biais de représentations collectives ; ces représentations comprennent alors une certaine idée du collectif, le concept de « cité » tirant cette « idée » vers la question de la justice [Bessis *et al.* dans ce volume ; Batifoulier et Thévenon, 2001]. Une telle représentation a alors pour fonction de légitimer et contraindre le domaine d'action des différents acteurs, et des politiques publiques en particulier. Les délibérations sur les formes de justice sont, dans cette perspective, un levier central du changement institutionnel ;

– le concept « d'épreuve » légitime s'articule alors avec celui de délibération sur les principes de justice ; bien qu'inscrites dans des rapports de pouvoir, ces délibérations doivent, pour aboutir à un accord stable, satisfaire un impératif de justification en termes de bien commun[2]. Le résultat fréquent de cette épreuve est l'établissement d'un compromis qui vise à satisfaire différents principes de justice. L'accord obtenu n'exclut en revanche aucunement la contestation, sous forme de critique ;

– la critique, fonctionne alors comme pivot de la dynamique institutionnelle et régulatrice ; le rôle des critiques est d'autant plus important qu'elles peuvent s'exercer à deux étages : en premier lieu, la critique peut remettre en cause la pertinence des critères qui servent à l'évaluation d'une situation — sans toutefois contester ses fondements ; en ce sens, la critique peut servir à ajuster l'épreuve à la situation afin de mieux en évaluer le résultat, ceci allant dans le sens d'une « épuration » de l'épreuve pour la rendre plus identifiable[3]. Un ajustement des dispositifs institutionnels peut en dériver afin d'obtenir des résultats plus conformes aux effets attendus de ces dispositifs sur les comportements. Mais la critique peut s'exercer au niveau plus fondamental des principes et représentations qui fondent les évaluations. Cette distinction entre deux niveaux de critique appelle trois commentaires :

(i) d'une part, il importe, pour saisir la dynamique de changement institutionnel, de considérer avec attention les compromis établis entre différents intérêts à un niveau local, c'est-à-dire pour un domaine social ou une aire géographique particuliers, et « figés » dans les institutions. Ce compromis se lit dans le formatage particulier des dispositifs qui définit sa portée, ou la complémentarité et mise en relation avec les autres dispositifs de l'espace considéré ou des autres espaces. L'accord sur de tels compromis implique une tension pesant sur l'équilibre entre les différents principes ou intérêts représentés. La délibération sur les principes prévalant à la mise en place des dispositifs institutionnels ou à leur réforme peut alors conduire à modifier l'équilibre existant en privilégiant peu à peu l'un de ces principes. Se dessine ainsi un premier moteur de dynamique institutionnelle induite au niveau local, qui peut-être repérée par la façon dont se défont et se recomposent les compromis à travers les argumentaires mobilisés pour justifier les institutions et leurs réformes[4]. De cette manière, il est possible de saisir l'évolution institutionnelle à ses niveaux syntaxique et sémantique, et d'être en mesure

2. Les rapports de forces sont abordés ici comme P. Muller le note à propos de l'action publique, qui soulignent que les « rapports de forces ne s'expriment pas par la simple confrontation "brute" des intérêts mais à travers des stratégies d'argumentation destinées à rendre légitimes les revendications — le recours à la force, compte tenu de son coût, étant réservé à des situations critiques qui ne peuvent être que l'exception » [Muller, 2005, p. 164].

3. Il n'en reste pas moins que certains acteurs peuvent mettrent en place une stratégie de défense, visant à préserver leur autonomie, et réaliser pour cela certains « contournements » de la critique. Par des modifications des règles et des épreuves d'évaluation difficilement interprétables par la critique, les acteurs qui profitent de la pollution des règles ou de leur inefficacité au regard des critères affichés, peuvent chercher à maintenir le compromis dans un sens qui leur est favorable [Boltanski et Chiapello, 1999 ; Biencourt *et al*., 2001].

4. Courtioux [2005] montre par exemple que la prime pour l'emploi en France modifie le cadre de justice locale en vigueur dans les politiques d'emploi, qui ouvre le chemin à une modification de la trajectoire institutionnelle. De la même manière, nous avions observé que l'extension de l'APE au rang 2 (puis au rang 1 avec la PAJE) porte atteinte le compromis (civique-domestique) sur lequel est fondée en France la régulation des relations emploi-famille qui vise à faciliter l'insertion dans l'emploi concomittante avec l'arrivée du premier enfant tout en « aidant » les sorties du marché du travail ayant lieu à un stade ultérieur [Thévenon, 2003].

de mieux distinguer les différents processus d'évolution institutionnelle, repérés par Thélen [2003] selon trois grand types : (a) la conversion d'institutions, qui implique une redéfinition des objectifs et du contenu d'une institution en fonction du contexte et de la stratégie des acteurs, (b) la sédimentation, qui s'effectue par superposition de nouveaux arrangements qui suppléent les anciens), et enfin (c) l'hybridation des institutions existantes, sur la base de compromis forgés pour remplir un intérêts non prévu initialement ;

(ii) néanmoins, la critique peut s'exercer à un niveau plus global qui vise l'imbrication globale de tous les éléments pouvant prétendre faire système. Et viser dans ce cas le manque de cohérence entre ces différents éléments, ou la nécessité de réformer de certains secteurs particuliers en cohérence avec un cadre global. Le cadrage ainsi réalisé vise à définir les vulnérabilités du système et à légitimer le « besoin » et le type de réformes. Les critiques portent alors sur le mode de régulation lui-même et mettent en avant l'incohérence qui peut exister entre le niveau de régulation globale et les politiques menées à un niveau plus local ;

(iii) enfin, on retrouve ici l'idée que l'analyse des régulations et de leur changement ne peut être menée qu'en considérant comment sont imbriqués les « trois I » que sont les intérêts, les idées, et les institutions. Est traduite ici le fait partagé par différents néoinstitutionnalismes que tout comme les idées portent des intérêts, ces derniers n'ont pas de sens sans les idées et le format que leur confèrent les institutions. L'analyse du processus de changement doit alors considérer tout à la fois les conflits et compromis établis entre les intérêts concernés, le format imposé par les institutions héritées du passé, et la formulation du diagnostic et des solutions qui passe au travers de cadres cognitifs, normatifs et rhétorique [Palier et Surel, 2005]. L'analyse des « idées » est alors un élément clé du cadrage impliqué par tout processus de changement politique et institutionnel, la diffusion d'un discours plus ou moins unifié et visant différentes instances selon les pays étant lui-même du processus d'évolution institutionnelle [Schmidt, 2002].

Dans cette construction, les politiques publiques jouent un rôle à part dans la mesure où un de leurs attributs est justement de créer (ou d'inciter à la création) d'institutions permettant de faire émerger *ad minima* un degré suffisant de cohérence et de stabilité pour permettre aux acteurs de se coordonner et au système de se reproduire efficacement.

La régulation comme art des politiques publiques

Ce rôle apparaît tout à fait clairement dans l'analyse « cognitive » de l'action publique proposée par B. Jobert et P. Muller, qui voient dans toute politique publique un « processus de médiation sociale dans la mesure où l'objet de chaque politique publique est de prendre en charge les désajustements qui peuvent intervenir entre un secteur et la société globale » [Muller, 2003, p. 24]. En souhaitant saisir ce processus, l'approche proposée est directement dynamique, pour répondre à

notre question initiale sur la cohérence mais reformulée ici de la façon suivante : « Comment "produit-on" de l'ordre politique dans des sociétés de plus en plus complexes, de plus fragmentée et de plus en plus ouvertes sur l'extérieur » [Muller, 2000].

La décomposition que les auteurs proposent pour appréhender ce processus met en avant la dimension « cognitive » des politiques publiques puisque l'objet « n'est plus seulement de "résoudre les problèmes" mais de construire des cadres d'interprétation du monde » [Muller, 2000]. Élaborer une politique publique revient, dans ce cas, à « construire une représentation, une image de la réalité sur laquelle on veut intervenir », en élaborant ainsi un *référentiel* [Muller, 2003, p. 42]. Ce référentiel est caractérisé par le contenu intellectuel et cognitif, et inclut une forme particulière de diagnostic et d'interprétation des problèmes. Il implique aussi certaines valeurs (c'est-à-dire des principes de légitimation de ce qui est ou ce qui devrait être) et des normes d'action qui définissent l'orientation générale de l'action publique (ce qu'il faut ou au contraire ne plus faire), et établit ainsi le rôle approprié de l'État et des instruments qu'il doit privilégier[5]. Le référentiel d'une politique est alors en réalité formé de deux composantes :

– un référentiel global qui est une « représentation générale autour de laquelle vont s'ordonner et se hiérarchiser les différentes représentations sectorielles. Il est formé d'un ensemble de valeurs fondamentales qui constituent les croyances de base d'une société, ainsi que d'une série de normes qui permettent de choisir entre des conduites ». Toutefois comme le précise Muller, le « référentiel global ne constitue pas une représentation parfaitement cohérente du monde. En effet, les valeurs qui le composent sont elles-mêmes enjeux de conflits […]. Le référentiel n'est pas un consensus mais il balise le champ intellectuel au sein duquel vont s'organiser les conflits sociaux » [Muller, 2003, p. 47][6] ;

– un référentiel sectoriel, qui est une image du secteur. « Au sein d'un secteur donné coexistent toujours plusieurs conceptions de la nature et de l'extension des limites sectorielles, l'une d'entre elles étant en général dominante, souvent parce

5. Ce référentiel est alors à la fois l'expression des contraintes structurelles et le résultat du travail sur le sens effectué par les acteurs [Muller, 2005]. En ce sens, il permet d'articuler l'effet contraignant des structures et les marges de jeu dont disposent les acteurs des politiques publiques. Dans cette perspective, le concept de référentiel constitue un outil pour penser (comme l'invitait J.-D. Reynaud) à la fois « l'autonomie des acteurs (parce que celle-ci s'exprime par le fait qu'ils "travaillent" le cadre cognitif et normatif dans lequel ils agissent en contribuant à rendre le réel à la fois plus intelligible et plus "désirable") et les contraintes qui encadrent leur action (qui passent par le "sentiment d'inéluctabilité" du changement de ce cadre cognitif et normatif qui apparaît peu à peu comme une donnée irréductible, incontournable » [p. 188].

6. En outre, indique Muller [2005], le référentiel global constitue l'espace de sens qui va permettre de dépasser, jusqu'à un certain point, la situation d'« hyperchoix », c'est-à-dire de choix entre des options qui ne relèvent pas du même espace de sens, mais de logiques d'action qui sont par nature incommensurables. Le référentiel global permet de hiérarchiser ces options dans la mesure où « il délimite des valeurs, des normes et des relations causales qui s'imposent comme un cadre cognitif et normatif pour les acteurs engagés dans la confrontation de leurs intérêts » [p. 164].

c'est elle qui est conforme à la hiérarchie globale des normes existant dans le référentiel global » [*ibid*., p. 48].

Le problème qui se pose alors à la constitution d'un référentiel politique est celui « de savoir comment ces différentes images de référence, dont l'articulation n'est pas toujours évidente, vont trouver un minimum de cohérence pour constituer un référentiel unifié » [*ibid*., p. 46]. Il est résolu par une « opération d'encastrement du référentiel sectoriel dans le référentiel global qui est en quelque sorte l'acte fondateur d'une politique publique » [*ibid*., p. 49]. Cette opération implique une sélection d'informations et de modes opératoires. Mais elle implique aussi l'intégration de ces modes opératoires, « dans des valeurs qui vont leur donner la force et la désirabilité nécessaires ». Et Muller [2003] de nous prévenir : « Il ne faut pas se représenter le processus d'élaboration d'un référentiel comme un processus rationnel ou technique. En réalité, il s'agit d'un processus essentiellement culturel qui peut mettre en cause les valeurs les plus fondamentales des individus, ce qui explique d'ailleurs la violence qui accompagne parfois ces phases de changement de la matrice de référence d'une politique » [p. 46]. Dès lors, l'analyse de l'action publique proposée est implicitement une théorie du changement, dès lors que survient un désajustement entre les différents sous-systèmes ou secteurs constituant la société [Muller, 2005].

Ainsi posé, le problème de l'articulation des représentations en un référentiel « unifiant » renvoie de très près à la question de la justification évoquée précédemment, qui doit permettre la coordination des représentations visant les comportements développés dans un espace (ou un secteur) particulier, vis-à-vis de l'ensemble du système économique et social.

Il est naturel, dans cette perspective, de concevoir l'État en principal artisan de cette coordination, chargé d'arbitrer entre des conceptions concurrentes du bien commun — ce que met notamment en avant l'*économie des conventions* [voir notamment Salais, 1998 ; Eymard-Duvernay, 2001 ; Thévenon, 2001]. L'analyse « cognitive » des politiques publiques précédemment proposée donne à relire cette proposition, en considérant la tension qui s'exerce entre le pluralisme visé dans une société démocratique, et le souci de cohérence macroéconomique nécessaire à la reproduction du système. Dans une démocratie, si la garantie du pluralisme est bien l'une des prérogatives de l'État, les choix de politiques macroéconomiques imposent aux politiques menées dans un secteur particulier certaines contraintes « d'ajustement », qui ne sont pas neutres vis-à-vis du « bien commun ». Aussi, si l'État est nécessairement une construction complexe, traversée par plusieurs principes de justice incommensurables, on ne peut concevoir, comme le souligne Eymard-Duvernay [2001], un État neutre à l'égard des conceptions du bien. La politique publique implique ainsi une évaluation particulière de ce qui constitue une action publique efficiente et un mode d'intervention particulier [Salais, 1998], dont dépend la mise en place de dispositifs institutionnels spécifiques pour obtenir des comportements compatibles avec un niveau minimal de cohérence.

L'approche « cognitive » des politiques publiques étaye ainsi l'idée que l'arbitrage politique implique une représentation de ce qui constitue une organisation économique et sociale « juste » (c'est-à-dire efficiente et équitable) — ce qui est désigné comme un référentiel global —, à partir de laquelle sont définies et hiérarchisées les attentes visant chacune de ses composantes. Il implique en outre une représentation de la configuration particulière de chaque espace — le référentiel sectoriel —, qui se dégage de façon dominante parmi la multitude des conceptions possibles, en raison de son adéquation au référentiel global, et donc aux principes de bien commun le fondant. La pluralité des principes de bien commun laisse néanmoins entrevoir une diversité de configurations possibles de représentations de l'efficience globale du système, et de la logique sectorielle correspondante. De plus, un certain désajustement entre les principes de bien commun émanant aux niveaux sectoriel et global laisse entrevoir une possibilité de situations de crise, et de dynamique d'ajustement[7].

CONCLUSION

Résumons, pour conclure ce développement, ce que nous apprend le rapprochement des trois approches complémentaires proposé dans cette contribution.

On retient avec Reynaud que la régulation politique s'effectue selon un compromis, souvent implicite et assez instable, entre deux forces conflictuelles mais interdépendantes : l'une portée par les parties concernées visant un certain degré d'autonomie pour faire leurs choix — autonomie visant à respecter la pluralité des attentes et la variété des contextes ; et de l'autre, le contrôle réalisé notamment par l'État afin d'assurer une reproduction « juste » (c'est-à-dire efficace et équitable) du système économique et social, mais devant prendre en compte l'hétérogénéité des choix. La confrontation entre ces deux logiques peut être productrice de cohérence — et d'homogénéisation des comportements — mais celle-ci ne peut être que partielle. Dit autrement, une certaine hétérogénéité des comportements est toujours observable, mais la dispersion des comportements sera agencée de façon variable selon le type de compromis établi [Thévenon, 2003].

La réflexion est prolongée avec Jobert et Muller qui relèvent que toute action publique implique une opération de « mise en cohérence » d'une représentation globale devant assurer l'efficacité du système économique et social — c'est-à-dire l'efficacité de la politique macroéconomique — et d'une représentation sectorielle dominante renvoyant une image normative du secteur, et de la régulation partielle qui doit s'y opérer.

---

7. Néanmoins, comme le note Muller [2005], il est clair qu'en portant la réflexion à ce niveau de généralité, on ne vise pas à prévoir de manière précise les formes concrètes et le contenu spécifique du changement impliqué par telle politique : « C'est le sens du changement qui est prédictible et non ses modalités » [p. 170].

Enfin, le regard porté par l'économie des conventions sur cette opération d'assemblage au niveau des registres de justification impliqué dans les choix politiques, et des évaluations de l'efficience variables qui en découlent. On met ainsi en avant la cohérence d'ordre sémantique qui fonde toute régulation, et dont dépend la mise en ordre « syntaxique » des institutions : la coordination des différents espaces nécessite préalablement une coordination des jugements visant les comportements et les institutions adoptés dans ces espaces. Cette coordination, c'est celle qui émerge par la justification des choix politiques qui opère un arbitrage entre différents principes pouvant prétendre au bien commun, et aboutit à des compromis. Cette épreuve de justification, inhérente au fonctionnement d'un régime démocratique, permet de mettre en cohérence les pratiques attendues dans un secteur particulier avec un fonctionnement global efficient de l'ensemble du système, au moins sous sa forme d'idéal-type. Cette justification entraîne un arbitrage en faveur de principes de « bien commun » particuliers dont dépend un découpage particulier des responsabilités de l'État et qui structurent de façon spécifique le mode d'intervention publique. La mobilisation d'un répertoire institutionnel particulier en découle, permettant de concevoir à la fois le formatage particulier de certains dispositifs institutionnel, et leur mise en relation particulière avec l'ensemble des autres dispositifs, conformément à une *logique* d'action publique donnée. L'analyse de ces dispositifs, et de leur agencement permet d'identifier les compromis institués. L'identification de principes suffisamment généraux pour être transposables d'un pays à l'autre permet de concevoir des idéaux-types auxquels les configurations observées dans les différents pays peuvent être comparées.

Notons enfin que l'identification des compromis soutenant ces différences doit rendre intelligible les formes variables d'hétérogénéité des comportements observables d'un pays à l'autre. On vise ainsi à prendre en compte que les comportements se distinguent non seulement en moyenne d'un pays à l'autre, mais aussi en termes de dispersion, la variance des comportements étant agencée selon des caractères différents en fonction du compromis fondant la régulation. En explicitant les effets pouvant attendus sur les comportements de régulations typiques, l'analyse doit pouvoir se doter d'un instrument de vérification de ses hypothèses. En exhibant les principes de justification fondant les différentes formes de régulation, on a voulu montrer que l'évolution des formes de régulation n'est pas indépendantes de celles des représentations qui en assurent la légitimité. C'était un objectif d'établir ce lien, devant permettre de mieux appréhender les dynamiques de changement à l'œuvre au sein des institutions et des comportements qu'elles supportent.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BATIFOULIER P. et THÉVENON O. (2001), « Interprétation et fondement normatif des règles », *in* BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 219-252.

BERTHELOT J.-M. (2000), « The implications of "societal analysis" for a programme research », *in* MAURICE M. et SORGE A. (dir.), *Embedding organizations*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam, p. 89-99.

BIENCOURT O., REBÉRIOUX A. et GABRIEL P. (2001), « La dynamique des conventions entre consensus et conflit », *in* BATIFOULIER P., *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 253-277.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO È. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOYER R., (2004), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?* Odile Jacob, Paris.

COURTIOUX P. (2005), « Dynamique institutionnelle et surdétermination de la justice locale : quelles conséquences pour l'analyse des politiques publiques ? », colloque Conventions et institutions, Paris, décembre 2003.

EYMARD-DUVERNAY F. (2001), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », *in* BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Economica, Paris, p. 279-297.

FAVEREAU O. (2001), « Les institutions et leur économie », *Revue de philosophie économique*, 4 (2), p. 112-116.

— (2002), « La théorie de la régulation sociale est-elle au centre de l'économie des conventions ? », *in* TERSSAC DE G. (dir.), *La Théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris.

HALL P. et TAYLOR R., (1997), « La science politique et les trois néoinstitutionnalismes », *Revue française de sciences politiques*, 47 (4), p. 469-496.

MAURICE M. (2000), « The paradoxes of societal analysis. A review of the past and prospect for the future », *in* MAURICE M. et SORGE A. (dir.), *Embedding Organizations*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam, p. 89-99.

MAURICE M., SELLIER F. et SYLVESTRE J.-J. (1982), *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne : essai d'analyse sociétale*, PUF, Paris.

MULLER P. (2000), « L'analyse cognitive des politiques publiques, vers une sociologie politique de l'action publique », *Revue française de science politique*, vol. 50 (2), p. 189-207.

— (2003), *Les Politiques publiques*, PUF, Paris, 4e édition.

— (2005), « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique. Structures, acteurs et cadres cognitifs », *Revue française de sciences politiques*, 55 (1), Paris, p. 155-188.

PALIER B. et SUREL Y. (2005), « Les "trois I" et l'analyse de l'État en action », *Revue française de sciences politiques*, 55 (1), p. 7-32.

REYNAUD J.-D. (1979), « Conflit et régulation sociale : esquisse d'une théorie de la régulation conjointe », *Revue française de sociologie*, *in* REYNAUD J.-D. (1997), *Le Conflit, la négociation et la règle*, Octarès, Toulouse, p. 109-118.

— (1988), « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue française de sociologie*, *in* REYNAUD J.-D. (1997), *Le Conflit, la négociation et la règle*, Octarès, Toulouse, p. 157-158.

SALAIS R. (1998), « Action publique et conventions : état des lieux », *in* COMMAILLE J. et JOBERT B. (dir.), *Les Métarmorphoses de la régulation politique*, LGDJ, Paris, p. 55-81.

SCHMIDT V. A. (2002), « Discourse as framework for analysis : policy construction and legitimation for changing policies and practices », *The Future of European Capitalism*, Oxford University Press, New York.

THELEN K. (2003), « Comment évoluent les institutions. Les enseignements d'une analyse historique comparative », *L'Année de la régulation 2003-2004*, 7, Presses de Sciences-Po, Paris, p. 13-43.

THÉRET B. (1997), « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », *L'Année de la régulation*, 1, p. 163-228.

THÉVENON O. (2001), « La place des femmes sur les marchés du travail britannique et français : logique marchande *versus* logique civique », *in* BESSY C., EYMARD-DUVERNAY F., LARQUIER G. et MARCHAL E. (dir.), *Des marchés du travail équitables ? Approche comparative France/Royaume-Uni*, Peter Lang, Bruxelles, p. 51-88.

— (2003), « Les relations emploi-famille en Europe. Fondement socio-économique des comportements féminins en Allemagne, France, Espagne, aux Pays-Bas et Royaume-Uni », thèse de doctorat en sciences économiques, université Paris-X-Nanterre.

17

Conventions professionnelles et régimes de responsabilité

Gilles Allaire

L'objectif de ce texte est d'éclairer la notion de « crise professionnelle », employée dans les débats sociaux, s'agissant notamment des enseignants, des agriculteurs et de nombreux métiers confrontés à des transformations qualitatives de la demande. Le terme de crise évoque des aspects internes, défauts de coopération au sein d'une profession, et externes, mise en question des pratiques professionnelles au regard des fonctions attribuées à la profession. Le contexte global, la transformation des modes de vie, des technologies, des systèmes de communication et du droit sont des causes communes aux crises professionnelles qui peuvent se développer dans différents domaines sectoriels.

Si l'approche proposée ici vise à développer un modèle général, l'analyse de ces crises passe par l'analyse de trajectoires sectorielles. A cet égard, je m'appuierai sur l'agriculture. Dans ce secteur, l'idée d'une « crise professionnelle » a été avancée il y a une quinzaine d'années. Pour Rémy [1987], le modèle professionnel légitime construit par le syndicalisme des années 1960 et 1970 est alors entré en tension avec le développement de nouvelles formes d'emploi. Pour Muller [1987], la notion de crise professionnelle rend compte d'une transformation du « référentiel sectoriel » de l'agriculture, secteur soumis à des logiques de spécialisation verticale, par l'émergence de logiques horizontales (services, gestion de systèmes complexes). La politique dite de développement rural de l'Union européenne illustre ce changement de référentiel. Mais la longue période de réforme de la politique agricole commune (commencée en 1992) contribue à l'inquiétude professionnelle. De nouveaux facteurs de crise identitaire sont apparus avec les crises de confiance touchant les produits de l'agriculture intensive et de nouvelles questions sont sur l'agenda politique qui contribuent à l'éclatement de l'ancien référentiel sectoriel. Elles concernent les « fonctions sociales » de l'agriculture (selon la terminologie consacrée par les acteurs de la politique agricole) : demande de biens environnementaux, récréatifs et culturels. Le changement de référentiel sectoriel est à mettre en rapport avec des changements plus généraux

des politiques publiques, comme la contractualisation et la décentralisation. Enfin, un des aspects perceptibles des crises professionnelles, tant pour les agriculteurs, les enseignants ou les professions médicales, tient à des transformations des modes de d'évaluation de l'activité tant dans ses aspects réglementaire que sociaux, avec l'implication de parties prenantes hors des réseaux professionnels constitués.

La sociologie a produit des analyses des professions comme des monopoles de compétences, justifiés et institutionnalisés, leur donnant en particulier une fonction cognitive et politique. Les savoirs professionnels visent des contextes où les ressources ou la demande sont variables en qualité. La coopération professionnelle en permet la construction. Je propose d'analyser les professions comme des institutions économiques qui produisent des conceptions légitimes (justifiées) de l'activité dans différents domaines, qu'ainsi elles séparent et qu'elles stabilisent. L'interrogation initiale sur les crises professionnelles peut alors être précisée par un questionnement sur les transformations des institutions professionnelles et le développement de crises structurelles des mondes professionnels.

La première section rappelle les traits institutionnels des professions selon les analyses sociologiques classiques, qui renvoient pour les économistes à la question elle-même classique de l'action collective et à celle moins classique de la responsabilité. La deuxième section propose un modèle de l'action professionnelle en termes de conventions. La troisième, en s'appuyant sur l'agriculture, analyse la question de la responsabilité.

PROFESSIONS, ACTION COLLECTIVE ET RESPONSABILITÉ

Fondements sociologiques de l'analyse des professions

La sociologie des professions, qui dans un premier temps s'est intéressée aux professions « établies » (médecins, juristes…), les caractérise par le monopole sur certains domaines d'activité et fait reposer celui-ci sur une « compétence techniquement et scientifiquement fondée » et sur un « code éthique régissant l'exercice de l'activité professionnelle[1] ». Elle s'inscrit ainsi dans une tradition qui fait reposer la justification de l'autorité et des normes sur la rationalisation et la technicisation. Les traits idéal-typiques des professions sont biens connus : formation longue et spécialisée, contrôle par les pairs inscrit dans un cadre légal, caractère communautaire des groupes professionnels lié à la faible mobilité professionnelle et position sociale moyenne en termes de revenu, prestige et pouvoir. Aucune profession, même parmi les mieux établies, n'y correspond complètement. Une des

1. Je reprends ici (et plus généralement dans ce paragraphe) les termes de la présentation critique par Chapoulie [1973] des approches fonctionnalistes et interactionnistes des professions développées aux États-Unis, à partir des années 1940.

questions standards de cette sociologie est l'écart des divers types professionnels d'avec le modèle. L'approche fonctionnaliste des monopoles professionnels naturalise les fonctions sur lesquelles ils sont censés reposer. À l'inverse, les sociologues interactionnistes ont souligné l'hétérogénéité et la plasticité historique des groupes professionnels en intégrant dans l'analyse les « semi-professions » disposant d'associations professionnelles sans disposer des attributs institutionnels des professions anciennes. En élargissant ainsi le point de vue, la catégorie de profession est étendue à l'ensemble des institutions concernant la production, la légitimation, et l'appropriation des savoirs dans un domaine spécifique d'activité. Mais, comme le remarquait Chapoulie [1973, p. 96] : « On ne peut détacher […] le savoir professionnel de ses conditions de production, de diffusion et d'utilisation, c'est-à-dire des institutions et des groupes qui se donnent pour rôle de le conserver, de le développer, et d'être auprès des laïcs, les témoins de son existence. » Or, la sociologie des professions est restée généralement liée à une approche normative qui tend à promouvoir le modèle professionnel.

La notion de professionnalisation recouvre l'émergence et la construction (institutionnalisation) des savoirs professionnels. Les processus de professionnalisation sont aussi des processus de différentiation d'une catégorie sociale et au sein de celle-ci. Par exemple, la professionnalisation de l'agriculture est une rupture d'avec les modes de connaissances traditionnels par l'introduction de l'agronomie, par l'intégration des élites agricoles dans l'élaboration des références techniques et la transformation des réseaux communautaires en groupes professionnels. Dans le monde salarial, on parle de professionnalisation lorsque l'organisation du travail fait appel à l'autonomie. La question de l'existence, dans les sociétés modernes, d'une tendance générale à la professionnalisation, en lien avec la croissance d'une économie des services, est une question récurrente de la sociologie du travail. Certains auteurs [Dubar, 2000] avancent l'hypothèse d'une remise en cause de la professionnalisation en tant que modèle social du fait des phénomènes d'individualisation. Pour revenir à l'exemple de l'agriculture, tandis que la phase d'industrialisation de l'agriculture (années 1960 et 1970) est allée de pair avec une professionnalisation massive des agriculteurs (dont le nombre diminuait), on peut se demander si les nouvelles logiques d'innovation favorisent ou remettent en cause la professionnalisation [Allaire, 2002, 2004].

Action collective, communautés et institutions

L'individualisme méthodologique ne permet pas d'aborder la profession comme institution. La question est déplacée vers le problème de l'action collective d'agents économiques calculateurs. L'approche classique d'Olson [1965] fait reposer l'action collective sur un intérêt commun et un système d'incitations tel que celui-ci se traduit par une distribution acceptable des bénéfices individuels. Toute solution coopérative concernant au moins un objectif commun à un groupe est supérieure à la non coopération. Les tentatives de coopération sont (ou

devraient être) monnaie courante. Le problème est celui de la constitution et de la stabilité des groupes, compte tenu de l'opportunisme. Olson analyse les obstacles à l'efficacité des groupes selon leur configuration (les typologies restent basées sur des critères morphologiques). Le problème que tente de résoudre, mais qu'évacue, ce type d'analyse est celui de l'origine des groupes et de la façon dont s'établit une référence à un intérêt commun. Les mécanismes considérés pour fonder les groupes sont ceux de l'adhésion et de la sanction à l'encontre de ceux qui s'en écartent. Le cadre institutionnel est celui des droits de propriété, la question des bases politiques de l'engagement n'y apparaît pas, contrairement à l'approche sociologique des professions.

Dans la littérature anglo-saxonne, l'existence de groupes coopératifs est généralement ramenée à la figure de la « communauté », c'est-à-dire à des relations proches, durables et familières. Ainsi, par exemple, pour Bowles et Gintis [2002], les communautés répondent à des problèmes pour lesquels le marché et souvent l'État sont considérés défaillants, comme certaines formes d'assurance (solidarité) et la fourniture de biens publics locaux. Selon la formalisation qu'en proposent ces auteurs, la force des communautés se trouve dans la proximité de leurs membres, qui, contrairement aux outsiders, disposent d'informations cruciales sur les comportements, capacités et besoins des autres membres. Dans les limites de la communauté, le dévoilement des caractéristiques de chacun peut être opéré à moindre coût et avec plus de sûreté quant à ses bénéfices. Ils appellent « *community governance* » ces mécanismes. Leur point de vue est que les communautés, quoique reposant sur des idéologies d'exclusion, participent du « capital social » qui assure une « bonne gouvernance ». Ils considèrent que de « bonnes institutions » combinent plutôt que substituent marché, État et communautés.

La notion de communauté n'absorbe pas celle de profession, qui est précisément une forme institutionnelle en relation tant avec le marché, que l'État et les communautés au niveau local. Les savoirs professionnels réalisent des coordinations dans des contextes locaux et, en même temps, intègrent la diversité des groupes professionnels dans un monde commun. Pour analyser les mondes professionnels, il faut concevoir que l'intérêt commun n'est pas qu'un intérêt local. D'une part, l'adhésion à la communauté peut être mise en balance avec d'autres légitimités qui se déploient dans les registres civique ou de l'opinion (réputation). La conscience professionnelle n'a pas qu'une dimension communautaire (dans le proche), mais aussi une dimension civile reposant sur une représentation du bien public. Les collectifs professionnels sont faillibles à ces deux niveaux, dans l'intégration locale des capacités, dans l'ouverture au monde. D'autre part, l'activité des professionnels s'exerce dans des contextes organisationnels divers simultanément soumis à des contraintes privées et publiques. Ces cadres organisationnels vont de l'entreprise à de simples rapports de localité en passant par l'hôpital et autres structures de service. La professionnalisation à cet

égard a été (et est toujours dans les trajectoires individuelles) un élargissement et une recombinaison des cadres locaux de coopération.

La théorie économique standard non seulement ne conçoit que des agents parfaitement calculateurs, mais aussi dont l'action est uniquement, immédiatement et constamment tendue par le calcul. La théorie standard élargie imagine un monde moins rigide, mais conçoit les institutions comme la façon de garder l'hypothèse d'une trajectoire de l'économie tendue par le calcul rationnel. Hirschman [1970], à l'inverse, considère que le « relâchement » est omniprésent : « Les entreprises et les organisations sont en perpétuel danger de connaître la défaillance et le déclin, c'est-à-dire de perdre leur caractère rationnel, leur efficacité, leur énergie productrice, même si elles opèrent dans le cadre institutionnel le mieux conçu au monde » [Hirschman, 1970, p. 32]. L'idée du relâchement n'est pas celle d'un écart à l'optimum. Hirschman y voit au contraire la possibilité de l'engagement et de l'action réfléchie. Il oppose à la vision d'une « économie constamment tendue » [*ibid*., p. 23], sous-jacente à la théorie de la concurrence parfaite, qui reste l'horizon normatif de l'économie standard, même étendue, une « théorie de l'économie *relâchée* » [*ibid*., p. 25, souligné par l'auteur]. Cette notion ne désigne pas les « *market failures* », mais l'idée que les objectifs tant individuels que collectifs sont en deçà ou différents de ce que serait une économie régie par les lois du calcul rationnel et de l'optimalisation. Les incertitudes qui entourent les fonctions de production et de consommation offrent une explication classique au relâchement de l'économie par rapport à l'optimum. Les explications recensées par Hirschman sont d'une autre nature ; elles tiennent au fait que les compétences sont spécifiques à un contexte, aux marchandages ou négociations qui accompagnent tout contrat et aux obstacles que rencontrent ou aux détours que prennent l'esprit d'entreprise et la coopération.

C'est dans cette vision relâchée de l'économie qu'Hirschman conçoit les mécanismes de l'économie et de la vie politique comme l'action de deux « forces endogènes », la « défection » (ou renoncement) (*exit*) et la « prise de parole » (*voice*), « qui s'opposent sans s'exclure » [*ibid.*]. La défection, si elle est aisée, est un obstacle à la prise de parole. En règle générale, le loyalisme freine la défection et favorise la prise de parole [*ibid.*, p. 125]. En suivant Hirschman, on peut distinguer plusieurs formes de collectifs selon la façon dont ils encouragent le loyalisme et excluent la défection. Le relâchement n'a rien à voir avec la passivité, puisque finalement c'est la part laissée à la réflexivité, la porte ouverte à une attitude proactive des agents. L'argument d'Hirschman pour expliquer le rôle fonctionnel du loyalisme dans la prise de parole, c'est-à-dire dans l'engagement, l'exprime bien : « Le loyalisme […] encourage les individus à prendre une voie qui exige d'eux *un effort de créativité* auquel ils se seraient normalement refusés » [*ibid*., p. 128, souligné par moi].

La prise de parole tient toujours de la défense d'une cause, c'est-à-dire d'un point de vue justifié par une référence à un bien commun supérieur. L'engagement comprend une responsabilité qui dépasse la communauté. D'une façon générale,

parce qu'il y a autonomie et revendication d'une compétence, il y a prise de responsabilité. Mais, comme le développe Weber [1919] dans son analyse des qualités de l'homme politique, celui qui prend la parole n'a pas à s'illusionner sur ses effets, car il ne peut invoquer pour lui une morale ou une vérité qui répond à tout et ne peut échapper à la responsabilité. Les différents collectifs se distinguent non seulement par la façon dont ils entretiennent le loyalisme mais aussi par l'assurance qu'ils donnent à la prise de responsabilité. On peut ainsi distinguer des régimes de responsabilité selon qu'ils engagent dans le proche ou dans un ordre marchand ou civique [voir les régimes pragmatiques chez Thévenot, 1998].

LA PROFESSION COMME CONVENTIONS ET MODÈLES DE CONNAISSANCE

Conventions de coopération et conventions de qualification

En suivant une piste ouverte par Gomez [1994] et Beuret [1998], on peut définir les compétences professionnelles par deux types de conventions, celles qui portent sur l'effort dans l'accomplissement des missions et celles qui définissent les contours de celles-ci, ou conventions de qualification. Ces conventions professionnelles ou conventions de travail professionnel sont ainsi proches des conventions de services définies par Gadrey [1994]. Elles se rapportent à la régulation de l'activité des professionnels. Dans la perspective de saisir la profession elle-même comme institution ou ordre conventionnel, je présenterai un peu différemment les conventions professionnelles, en distinguant des conventions de coopération qui soutiennent les collectifs professionnels et des conventions de qualification qui régissent la définition du domaine professionnel. Les deux types de conventions ont une portée institutionnelle qui donne une généralité aux instruments de la coopération professionnelle et aux formes de la responsabilité professionnelle.

J'emploie ici l'expression d'ordre conventionnel en me référant aux deux approches des conventions dégagées dans l'ouvrage collectif [Batifoulier, 2001]. D'un côté, les conventions de coopération sont généralement formalisées dans la littérature par des jeux de coopération et apparaissent comme l'instrument externe d'un équilibre, comme l'est la « convention d'effort » de Leibenstein [1982] qui sert de modèle[2]. Dans la pratique professionnelle, les situations de coopération que l'on pourrait ainsi formaliser sont permanentes et concernent plusieurs espaces d'interaction : avec les collègues dans les groupes et réseaux professionnels, avec la clientèle ou les commanditaires, avec la collectivité locale (responsabilité sociale et environnementale). Aussi les comportements de coopération sont sensibles à une variété d'expériences. D'un autre côté, les conventions professionnelles relèvent de l'approche interprétative qui voit dans les conventions des règles d'évaluation. Les conventions de coopération ont une dimension interprétative,

2. Par exemple Gomez [1994], Bowles et Gintis [2002] cités, et Foray [1998], cité ci-après.

elles définissent un niveau d'effort et qualifient des espaces de coopération. De la même façon, les conventions de qualification sont formelles et interprétatives.

Leibenstein [1982] introduit la convention d'effort comme norme d'effort. Cette convention complète le contrat de travail, qui reconnaît une qualification du salarié, mais ne prescrit ni les tâches (ce à quoi pourvoit l'organisation du travail), ni l'effort. Le modèle de Leibenstein donne un rôle au collectif des salariés, par qui s'établit la convention d'effort, qui permet la coordination verticale dans l'entreprise (entre les salariés et le capitaliste) et donc la reproduction du contrat de travail. Les salariés auraient un intérêt collectif à déployer un certain effort dans leur travail pour maintenir l'entreprise en état de marche, ce niveau étant fixé arbitrairement par l'observation de l'effort des autres. Un tel équilibre peut se fixer sans manifestation du collectif en tant que tel, mais généralement le repère conventionnel de l'effort est maintenu par des conventions de coopération partagées dans ce collectif, appuyées sur une culture et éthique professionnelles. La convention d'effort de Leibenstein a donc plusieurs aspects, en particulier elle repose sur un minimum de capacités de coopération dans le collectif de salariés. Gomez [1994] reprend ce cadre formel pour la relation de service professionnel : la convention d'effort assure alors une certaine qualité du service pour l'usager ; elle repose sur une codification des règles de l'art, mais aussi sur des représentations des bonnes pratiques justifiées par des principes supérieurs. Comme dans la proposition de Leibenstein, la convention d'effort porte sur la qualité du travail, tandis que des conventions de qualification déterminent l'étendue du champ d'activité et la responsabilité du professionnel. Ce parallèle des constructions permet de distinguer les situations où le travail est contrôlé, mais demande cependant toujours un effort de participation soutenu par des conventions de coopération, et celles où il y a délégation de compétence au professionnel (travail autonome et expert). La convention de qualification professionnelle établit alors un partage de compétences entre le professionnel et le commanditaire pour qualifier le produit ou le service attendu et un lien entre effort (qualité) et qualification des compétences. La valeur de ce lien ne dépend pas que de l'engagement personnel du professionnel, mais aussi du régime de responsabilité professionnel par lequel celui-ci est crédible, qui est constitutif des conventions de qualification professionnelle.

Beuret [1998] reprend l'approche de Gomez pour l'appliquer aux agriculteurs et s'agissant d'un autre domaine de qualification des pratiques professionnelles que celui de la qualité des produits, celui de leur impact sur la qualité de l'espace rural du point de vue des autres utilisateurs et résidents. Des conventions professionnelles déterminent le contenu des bonnes pratiques du métier et l'effort à engager. Il s'agit dans cet exemple de savoir si l'entretien des cours d'eau, des chemins et autres éléments multifonctionnels de l'espace agricole incombe aux agriculteurs et jusqu'où ; l'analyse empirique a validé l'existence de conventions locales qui peuvent s'écarter des règles formelles. Dans ce cas, le partage conventionnel de compétence porte sur la responsabilité des agriculteurs comme utilisateurs du domaine public avec lequel s'entremêlent leurs droits à exploiter.

Ce tour d'horizon montre trois champs où s'établissent des conventions professionnelles : celui de l'entreprise ou l'organisation dont dépend le professionnel, où elles concernent l'effort de travail, celui de la clientèle ou des relations de filières, où elles concernent l'effort de qualité, et celui des relations avec le domaine public, local et global. Un quatrième champ de coopération est analysé dans le point suivant, celui des relations entre pairs. À chacune des conventions évoquées sont attachées des institutions locales ayant un pouvoir de sanction plus ou moins fort (les communautés professionnelles et de résidence, les réseaux de vente, etc.). Mais l'activité professionnelle s'exerce généralement dans un cadre institutionnel hybride (entreprise, hôpital, associations professionnelles…) qui contribue à spécifier et faire respecter les règles professionnelles.

Les groupes locaux produisent des savoirs opérationnels, ils sont également responsables du maintien des conventions qui définissent dans l'espace public l'activité professionnelle. Celles-ci permettent la codification des règles professionnelles et leur interprétation. Le rôle des structures de coopération professionnelle concerne la fourniture de ressources spécifiques qui garantissent à la fois l'existence des acteurs individuellement et de la profession collectivement. Les crises professionnelles présentent des motifs internes, qui tiennent à des transformations des formes de coopération, mais relèvent aussi de mises en cause externes (publiques) de la qualification professionnelle.

L'effort de coopération

L'enjeu de coopération concerne notamment les relations entre professionnels, qui partagent des compétences dans des réseaux. Je retiendrai comme définition des réseaux professionnels, celle fournie par Savage et Robertson [1999, p. 158], qui est congruente au modèle précédemment proposé : ce sont des « communautés de praticiens indépendants qui partagent une compétence fondamentale (qui leur procure des revenus) et qui s'engagent dans des coopérations stratégiques. Les réseaux professionnels identifient les compétences fondamentales, construisent des capacités dont ils assurent le partage entre les membres et ils internalisent les flux de savoirs sans intégrer les propriétés individuelles. Les décisions et les moyens [autonomie] de chaque professionnel sont contraints par les capacités du réseau comme un tout, de la même façon qu'elles le sont par d'autres institutions et leurs activités doivent être conduites "selon le système" [c'est-à-dire tant selon les règles internes de la profession que celles qui découlent de son institutionnalisation] ». La convention d'effort en matière de coopération conditionne la capacité des réseaux professionnels et, réciproquement, en dépend. Comme les conventions d'effort précédemment passées en revue, elle est adossée à une convention de qualification, en l'occurrence du champ de la coopération. Ainsi l'effort de coopération s'articule avec une évaluation conventionnelle de la matière de la coopération professionnelle.

Le mode de production professionnel combine autonomie et coopération. L'autonomie désigne une capacité à prendre des décisions, capacité stratégique au sens où en dépendent, du moins de façon putative, l'efficacité ou le succès et le revenu. La coopération est tout autant stratégique, car de la distribution des compétences dépend la capacité d'action. Les conventions de coopération professionnelle font un partage entre deux domaines stratégiques, compétences réservées, compétences distribuées. Elles limitent le domaine de la coopération, elles impliquent une évaluation des collectifs professionnels, enfin elles reposent sur des engagements qui, au-delà des enjeux locaux, mettent en jeu les valeurs professionnelles. La coopération étant toujours problématique, j'introduis l'idée d'effort de coopération pour souligner que le niveau de la coopération est conventionnel, ainsi que son domaine. Il est défini par des conventions qui bornent et justifient le domaine de la coopération et de l'échange d'information. L'effort de coopération peut être soutenu par le loyalisme communautaire, mais aussi par une adhésion à des idées ou des projets, et il est menacé par l'hétérogénéité des réseaux qui exige une permanence des efforts de communication.

Toute profession coopère dans la construction de savoirs à travers des communautés de pratiques, l'échange organisé de références techniques et économiques et une variété d'associations professionnelles reliées dans des réseaux plus ou moins spécialisés. Dans toute communauté de pratique, se pose la question de la frontière entre compétence et responsabilité personnelles et compétence collective. Dans l'agriculture, ce partage dépend de la spécialisation de l'exploitation ; des polyculteurs qui utilisent le tracteur tous les jours ne le mettront pas en commun, tandis que des éleveurs spécialisés ayant investi leur compétence dans la gestion du troupeau peuvent conduire intégralement en commun la culture de fourrage et la fabrication d'ensilage. Toutefois, le domaine collectif ne repose pas que sur les incitations économiques (réduire les charges de mécanisation dans les exemples donnés). Il est fixé par des conventions locales qui dépendent des précédents et d'une culture locale et de réseau. Les compétences réservées ont une valeur stratégique qui résulte moins d'un calcul que d'une représentation de l'excellence professionnelle.

Les rapports entre le domaine des compétences réservées et celui de la coopération sont différents selon que l'on a à faire avec la logique de la production de masse et des marchés stabilisés ou avec des logiques de différenciation des produits et des services et un régime d'innovation permanent. Le changement des logiques d'innovation, dans de nombreux secteurs dont l'agriculture, touche au cœur des conventions de coopération. Dans un environnement suffisamment stable, les stratégies individuelles s'inscrivent dans des trajectoires de spécialisation et de standardisation. Dans la mesure où il y a une certaine stabilité des modèles d'organisation technique, la coopération permet des économies d'échelle et les capacités individuelles se distinguent par un niveau de maîtrise technique. Dans un contexte de changement de la demande, la question devient celle du changement de trajectoire et de l'accès aux marchés de nouvelles qualités ou services, ce

qui rompt les logiques de coopérations établies et implique des restructuration des réseaux qui ne peuvent se concevoir uniquement en termes d'économie d'échelle puisque la diversité est stratégique.

La convention de coopération comme système de connaissance

Les conventions professionnelles, comme les autres, reposent sur un apprentissage collectif [Favereau, 1994]. En particulier, la convention de coopération, qui distribue les compétences, peut être vue comme définissant un système de connaissance au sens de Foray [1998] (« un réseau d'agents et de structures qui assurent des fonctions spécifiques dans les processus de génération, transformation, transmission et stockage des connaissances »). L'apprentissage collectif repose sur des comportements qui permettent une circulation d'informations, à la fois de façon interne et externe au groupe. Foray désigne ces comportements par la notion de « convention d'ouverture ». L'ouverture des systèmes de connaissance est d'ordre conventionnel. L'analyse formelle est celle d'une convention à la Leibenstein. La convention d'ouverture est maintenue par un dispositif institutionnel qui assure une circulation des connaissances émergentes. Ce schéma théorique est celui de la convention de coopération présentée ci-dessus. S'agissant des conventions de coopération professionnelle, l'ouverture désigne une convention de publicité de l'information. De même que les conventions de coopération impliquent une représentation du collectif, les conventions de publicité impliquent le partage de modèles symboliques. C'est aussi en ces domaines que les compétences professionnelles sont faillibles.

COMPÉTENCE FONDAMENTALE ET RÉGIMES DE LA RESPONSABILITÉ

La section précédente a montré que l'activité professionnelle engage plusieurs espaces d'interaction et que les institutions et groupes professionnels s'inscrivent dans des espaces multiconventionnels. Les équilibres conventionnels locaux (conventions de coopération) expliquent la stabilité des conventions professionnelles et aussi la possibilité qu'elles soient remises en cause par les changements affectant la pratique professionnelle. La présente section vise à analyser la référence supérieure commune qui caractérise une profession, que je nommerai sa compétence fondamentale, ainsi que les régimes de responsabilité par lesquels elle est activée. Dans l'agriculture, comme pour les autres professions, l'apprentissage collectif se développe dans différents types de collectifs. De ce fait, les compétences techniques sont spécialisées et non homogènes. L'idée de compétence fondamentale renvoie à l'idée qu'il y a un rôle propre de la profession dans l'intégration des savoirs, de la même façon que l'entreprise est un intégrateur de compétences sur la base de son métier. Mais, cela serait tombé dans le piège de l'apologie, que de voir cette compétence fondamentale sous la forme d'une mis-

sion, telle qu'elle se donne dans les discours sur l'unité professionnelle. La compétence professionnelle est activée par l'attribution de responsabilités.

Les compétences fondamentales et l'identité de la profession

Les compétences fondamentales sont celles qui maintiennent la qualification de la profession. Ces compétences sont distribuées dans des réseaux professionnels et c'est le maintien par la dynamique professionnelle collective de cet ensemble de compétences, par delà l'évolution des techniques et du marché, qui permet la pérennisation de la profession. Dans le cas de la pharmacie, Savage [1994] identifie le contrôle de l'effet et de la pureté des médicaments comme unique et constante « tâche centrale » de la profession tout au long de son histoire et de son institutionnalisation et dont dépend son existence. Dans le même ordre d'idée, on peut souligner que, depuis ses origines lointaines, la fonction caractéristique de l'agriculture est de maintenir la fertilité de la terre. La tâche centrale de maintien de la fertilité de la terre vise le maintien du patrimoine agricole dans un cadre individuel comme de façon globale. Le cas de l'agriculture est exemplaire d'une inscription des valeurs professionnelles dans l'histoire longue des institutions.

La compétence fondamentale qui définit l'activité agricole, déjà inscrite dans les règles morales, a été codifiée dans le code rural : le droit d'exploiter doit être utilisé « en bon père de famille », c'est-à-dire en maintenant les ressources dans la capacité d'être réutilisées. Cette logique patrimoniale s'est incarnée historiquement dans plusieurs cadres de régulation. La distribution de la propriété foncière (les paysans parcellaires de Marx) est une des formes historiques qui a assuré cette logique. Au cours du siècle précédent, l'entreprise agricole puis l'agriculteur comme professionnel se sont vus définir progressivement un statut qui les a séparés du cadre civil du ménage paysan et sont devenus les vecteurs de cette compétence. Avec le développement d'un droit de l'environnement, la compétence de l'entrepreneur d'un fonds agricole est aujourd'hui insérée dans un cadre réglementaire abondant et champ de débats sociaux. Une autre importante forme historique de cette compétence fondamentale est l'agronomie, comme discipline scientifique et institution, dont le développement mobilise un nombre de domaines de connaissances de plus en plus important. La diffusion des compétences techniques agronomiques a reposé sur la construction d'un système technique ramifié, aujourd'hui sous tensions. Au nom du développement durable, s'est développée une contestation interne et externe de l'agronomie et de la profession agricole et on assiste à un réalignement des objectifs des politiques agricoles. D'une certaine façon, la crise professionnelle agricole peut-être vue à travers une tension autour de la définition de la compétence fondamentale de l'agriculture, qui est en jeu dans la définition des bonnes pratiques, dont la codification est aujourd'hui en chantier (conditionnalité des aides publiques depuis la réforme de 2003, certifications qualité, chartes de bonnes pratiques). Les débats sociaux sur

ces types de questions engagent plusieurs « répertoires d'évaluation » [Lamont et Thévenot, 2000].

Le développement d'un système professionnel agricole est allé de pair avec l'industrialisation de l'agriculture. Par contre, les liens entre le domaine de la production agricole et celui de l'alimentation et des services alimentaires se sont distendus et ces liens apparaissent désormais comme problèmes posés sur la scène publique. La remontée des demandes du marché jusqu'aux agriculteurs (par la différenciation des circuits marchands) et l'exigence de traçabilité sont des facteurs de transformation et de redéploiement du système professionnel. Tandis que l'innovation à partir d'une pression technologique de l'amont pouvait se focaliser dans des espaces sectoriels et professionnels, aujourd'hui l'innovation par la demande de qualité et de service met en cause et en péril les réseaux trop spécialisés et passe par une reconfiguration des conventions d'ouverture. Les réseaux spécialisés qui ont assuré l'intensification de l'agriculture reposaient sur une convention d'ouverture que l'on peut caractériser par une large diffusion des savoirs agronomiques génériques et une mutualisation des références techniques centralisées dans des réseaux spécialisés, alors que se posent aujourd'hui des questions transversales, qui nécessitent l'ouverture de passages entre réseaux [Allaire et Boiffin, 2004].

Compétences professionnelles et régimes de responsabilité

La compétence fondamentale d'une profession, d'une part, repose sur une représentation symbolique et fonctionnelle de ses tâches centrales, qui se déploie dans différents registres. Ainsi, pour l'agriculture : dans un registre industriel (exemple plan de fertilisation), domestique et patrimonial (viabilité de l'exploitation), écologique et global (maintien de la biodiversité), marchand et civique (sécurité alimentaire). D'autre part, la compétence fondamentale d'une profession est activée par un régime de responsabilité. La stabilisation de la compétence fondamentale d'une profession conduit à un régime de responsabilité professionnelle, qui est maintenu, évolue, voire est remis en cause au travers de disputes locales (sur les bonnes façons de faire) et de contraintes publiques de justification ou *accountability*. La question de la dynamique institutionnelle des régimes de responsabilité professionnelle pose celle du lien dynamique entre conventions de coopération et conventions de qualification. Je m'appuierai encore sur le cas de l'agriculture.

La professionnalisation de l'agriculture a laissé dans l'ombre une responsabilité domestique (communautaire et familiale) des pratiques alimentaires. Deux types de changements me paraissent se dessiner. L'un est structurel, il concerne l'évolution du métier d'agriculteur tant dans sa composition sociale que cognitive. L'autre est sociétal et concerne les transformations du régime de responsabilité, qui ne sont pas de simples conséquences du premier changement.

Sur le plan des changements structurels, on notera d'abord des évolutions parallèles dans plusieurs mondes professionnels, dont la reproduction sociale est de moins en moins endogène. La deuxième évolution décisive concerne le contenu des activités de production. La diversification des activités des exploitations, la sophistication des techniques, les préoccupations environnementalistes et de sécurité transforment les bases du métier. Ces évolutions induisent un élargissement et une tendance à l'abstraction des savoirs professionnels.

Pour aborder les changements sociétaux, il faut revenir sur les composantes de la crise professionnelle agricole, tels qu'ils sont généralement décrits par les acteurs eux-mêmes. D'un côté, un affaiblissement des liens de solidarité locaux autoriserait la défection ; ce que l'on explique selon le cas par : l'obsolescence des règles concernant les aspects collectifs des pratiques agricoles, la « désertification » des campagnes ou, à l'inverse, le brassage social du fait de la péri-urbanisation. De l'autre côté, on trouve une ré-interrogation sur la compétence fondamentale de l'agriculture : s'agit-il toujours de « nourrir l'humanité » (avec la dimension prophétique qu'englobe cette expression) et comment concilier cette fonction avec les autres « attentes de la société » ? Le relâchement des objectifs quantitatifs donne un espace pour reconsidérer les compétences fondamentales de l'agriculture sous l'angle du développement durable. Ce qui paraît alors avoir changé est que là où les problèmes étaient réglés dans un cadre communautaire (la gestion commune) ou domestique (la sécurité et la qualité de l'alimentation), interviennent désormais des systèmes publics de codification, d'évaluation et de responsabilité.

CONCLUSION

L'objectif de ce papier était de proposer un cadre d'analyse des transformations institutionnelles des professions et du modèle de la professionnalisation. Il propose un modèle d'analyse des professions comme conventions et de la professionnalisation comme des processus d'institutionnalisation des conventions professionnelles. Les conventions de coopération assurent l'échange de références et l'adaptation des pratiques dans des contextes variables. Les conventions de qualification professionnelle définissent le champ des activités ; elles sont inscrites dans des compromis institutionnalisés.

L'ordre professionnel peut être soumis à l'ordre public, à l'ordre marchand ou encore à l'ordre communautaire. Le marché joue son rôle en disqualifiant les professionnels de mauvaise réputation et par le développement des procédures de certification privée, l'État en réglementant l'activité, les pairs en devenant prescripteurs et évaluateurs. L'affaiblissement des conventions de qualification peut reposer soit sur une crise interne du dispositif professionnel, soit sur une modification des préférences dans la société. Les changements peuvent être

introduits par les logiques marchandes ou par les politiques publiques ; ils se développent à deux niveaux, local et institutionnel.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALLAIRE G. (2002), « L'économie de la qualité, en ses territoires, ses secteurs et ses mythes », *Géographie, économie et société*, 4 (2), p. 155-180.

— (2004). « Coopération, qualification professionnelle et régimes de responsabilité (innovation institutionnelle et crise professionnelle en agriculture) », *Économie et Société,* série AB (socioéconomie du travail), 23, p. 27-65.

ALLAIRE G. et BOIFFIN J. (2004), « Innovation and development : intensification/disintensifacation paradigms. Reflections from the french experience », *Proceedings of the VIth European IFSA Symposium*, Vila Real, vol. II, p. 517-525.

BATIFOULIER P. (dir.) (2001), *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BEURET J.-E. (1998), « L'agriculture et qualité de l'espace rural : coordinations, conventions, médiations », thèse ENSAR, Rennes.

BOWLES S. et GINTIS H. (2002), « Social capital and community governance », *The Economic Journal*, 112, Blackwell Publishing.

CHAPOULIE J.-M. (1973), « Sur l'analyse sociologique des groupes professionnels », *Revue française de sociologie*, XIV, 1, p. 86-114.

DUBAR C. (2000), *La Crise des identités. L'interprétation d'une mutation*, PUF, Paris.

FAVEREAU O. (1994), « Règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », *in* ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des convention*s, PUF, Paris, p. 113-137.

FORAY D. (1998), « The economics of knowledge openness : emergence, persistence and change of conventions in the knowledge systems », *in* LAZARIC N. et LORENZ E. (dir.), *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar, Cheltenham.

GADREY J. (1994), « Les relations de service dans le secteur marchand », *in* DE BANDT J. et GADREY J. (dir.), *Relations de service, marchés de services,* CNRS Éditions, Paris, p. 23-41.

GOMEZ P.Y. (1994), *Qualité et théorie des conventions,* Economica, Paris.

HIRSCHMAN A.O. (1970), *Exit, Voice and Loyalty : Responses to Decline, in Firms, Organizations and States* ; trad. fr., *Défection et prise de parole*, Fayard, Paris, 1995.

LAMONT M. et THÉVENOT L. (dir.) (2000), *Rethinking Comparative Cultural Sociology : Repertoires of Evaluation in France and the United States*, Cambridge University Press, Cambridge.

LEIBENSTEIN H. (1982), « The prisoner's dilemma in the invisible hand : an analysis of intrafirm productivity », *American Economic Review*, 72 (2), p. 92-97.

MULLER P. (1987), « Un métier né de la crise : exploitant rural », *Sociologie du travail,* 4, p. 459-475.

OLSON M. (1965), *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Harvard.

RÉMY J. (1987), « La crise de professionnalisation en agriculture : les enjeux de la lutte pour le contrôle du titre d'agriculteur », *Sociologie du travail,* 39 (4), p. 415-441.

SAVAGE D. A. (1994), « The professions in theory and history : the case of pharmacy », *Business and Economic History,* 23, p. 129-160.

SAVAGE D. et ROBERTSON P. L. (1999), « The maintenance of professional authority : the case of physicians and hospitals in the United States », *in* ROBERTSON P. L. (dir.),

Authority and Control in Modern Industry : Theoretical and Empirical Perspectives, Routledge, Londres, p. 155-172.

THÉVENOT L. (1998), « Pragmatiques de la connaissance », *in* BORZEIX A., BOUVIER A. et PHARO P. (dir.), *Sociologie et connaissance. Nouvelles approches cognitives*, CNRS, Paris, p. 101-139.

WEBER M. (1959), *Le Savant et le politique* (éd. originale : 1919), Plon, Paris.

18

La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la *positive accounting theory*

Ève Chiapello et Alain Desrosières

La « scientificisation » de l'économie a impliqué, au cours des XIX^e^ et XX^e^ siècles, la mise en œuvre de deux innovations distinctes : la *quantification* et la *mathématisation*. Ces deux transformations n'ont convergé que dans les années 1930, avec l'essor de l'économétrie et de la modélisation. L'histoire de la naissance et de la diffusion de cette « économie outillée » (*tool-based economics*), a été maintenant bien travaillée [Morgan, 1990 ; Armatte, 1995]. Mais, en assimilant quantification et mathématisation, ce récit classique met implicitement l'accent sur celle-ci au détriment de celle-là. L'opération de mesure proprement dite ne semble pas, dans ces récits, l'étape épistémologique décisive, alors que la mathématisation focalise l'intérêt. Il ne s'agit pas ici de reprendre le débat récurrent sur celle-ci, mais de considérer la « scientificisation » de l'économie sous un aspect moins fréquenté, celui de sa « métrologie ». Les « sources » de la quantification de l'économie sont multiples : comptabilités d'entreprises, mercuriales de prix, enquêtes statistiques et recensements divers.

Les objectifs que nous poursuivons dans cet article sont multiples. En effet nous souhaitons traiter de la quantification économique en embrassant ses différentes sources, qu'elles soient comptables ou statistiques[1]. Diverses interrogations nous ont guidés. La *première* est la méconnaissance qu'ont en général les économistes des opérations de quantification de l'économie qui leur sont pourtant utiles au premier chef. La *seconde* est l'aggravation historique de cette méconnaissance depuis les années 1950. La *troisième* est la multiplicité des

1. La comptabilité est en effet une source de quantification économique à la fois directe et indirecte, puisqu'elle sert de base assez largement méconnue à la plupart des agrégats produits par les instituts de statistiques.

façons d'envisager la quantification de l'économie (la quantification en général) au sein du champ économique (des sciences sociales en général) qui se présentent comme autant de positions assez largement irréconciliables et produisant des positions paradoxales lorsqu'on cherche à les combiner. Notre hypothèse est ici qu'un déploiement précis des modes de relation aux quantifications qu'entretiennent les chercheurs permet d'apporter des réponses aux trois interrogations mentionnées.

L'enquête que nous menons dans cet article se déroule à deux niveaux. Le premier est l'étude d'un objet particulier qu'est la « théorie positive de la comptabilité » (*positive accounting theory*, ou PAT) qui a pour vertu d'être à l'intersection de la recherche en économie et en comptabilité et de faire grand usage de données quantifiées, de procédures économétriques et statistiques, puisqu'il s'agit selon le mot de ses promoteurs, d'une « *economics-based empirical litterature* » [Watts et Zimmerman, 1986, p. 1]. Il se trouve que la PAT est également exemplaire des questions que nous nous posons puisque le rapport aux quantifications des chercheurs qui s'en réclament présente une combinaison paradoxale entre « réalisme » et « constructivisme ». En effet, cette théorie, bien que s'appuyant sur des branches très pointues de la microéconomie néoclassique récente (théorie de l'agence, théorie de la réglementation), met en œuvre une conception instrumentale de la comptabilité qui tourne le dos à toute conception « réaliste » de celle-ci, c'est-à-dire à toute prétention de « mesurer » quoi que ce soit qui préexisterait à l'exercice comptable. Cette combinaison, étrange pour un profane, de la pensée microéconomique moderne et d'une sorte de postmodernisme (qui ne se pense bien sûr pas comme tel) constitue une belle énigme. Comment la « *tool-based economics* » fin de siècle peut-elle, d'une part, revendiquer de prendre appui sur des « faits quantifiés », dûment encapsulés dans les boîtes noires des banques de données, et d'autre part, développer une vision de la comptabilité qui récuse toute quantification réaliste ? L'exotisme de ce nouvel objet est l'occasion de poser à nouveau frais une question ancienne : comment « penser *en même temps* que les objets mesurés existent bel et bien et que cela n'est qu'une convention » [Desrosières, 2000, p. 8]. Le troisième intérêt de la PAT est que son apparition historique dans le champ scientifique comptable est un des nombreux exemples marquant selon nous le reflux de l'intérêt de l'économie scientifique pour la réflexion sur la quantification elle-même. Son étude devrait être à même de nous aider à étayer des hypothèses relatives à ce reflux.

L'étude de cet objet scientifique spécifique est entrelacée avec une enquête menée à un niveau de généralité plus élevé puisque cet article est aussi l'occasion de proposer un schéma général d'analyse des rapports à la quantification des chercheurs en sciences sociales dont nous pensons qu'il peut éclairer l'histoire particulière de telle ou telle production académique ou l'histoire générale des disciplines scientifiques.

LE DÉCLIN DE LA RÉFLEXION SUR LA QUANTIFICATION

La comptabilité d'entreprise est peu connue des économistes. Son historiographie est presque complètement distincte à la fois de celle de l'économie et de celle de la statistique, qui est déjà elle-même envisagée de façon tout à fait marginale au sein de l'économie. Une des causes historiques de la séparation des trajectoires de la statistique et de la comptabilité est le fait que la statistique est liée à l'*État* et, par extension, à la nation entière. Elle est donc en affinité avec un point de vue *macro,* alors que la comptabilité d'entreprise, associée à un agent particulier, l'entreprise, est vue comme un outil de gestion et de connaissance *micro.* Cette différence l'a emporté sur ce qu'elles avaient en commun, la *quantification* elle-même, ce qui pourrait expliquer l' « oubli » de la seconde. Bien sûr la comptabilité nationale, apparue dans les années 1940 [Vanoli, 2002] peut être vue comme héritant de ces deux traditions à la fois. Pourtant, bien que reprenant certains des formalismes de la comptabilité d'entreprise (équilibres comptables, articulation logique et cohérente entre des tableaux théoriquement exhaustifs), la comptabilité nationale fait peu explicitement référence à celle-ci[2]. De façon générale, jusqu'à récemment, la quantification de l'économie était plutôt associée dans l'esprit des économistes à une perspective macroéconomique, par exemple à travers des modèles keynésiens. La microéconomie semblait relever soit de constructions théoriques néoclassiques purement mathématiques, soit de recherches hétérodoxes telles que celles développées en France par l'EC.

Les conventionnalistes, pour leur part, font des ponts originaux entre, d'une part, l'économie, et d'autre part, la sociologie, la philosophie politique et le droit, mais ils s'intéressent peu à la quantification statistique. Celle-ci est vue par eux comme appartenant à la macroéconomie en tant qu'*outil de preuve*, et non comme relevant des *outils conventionnels de coordination*, ce qui permettrait de regrouper la comptabilité et la statistique dans une même perspective théorique, celle des *effets sociaux de la quantification en tant que telle*. Dans le cadre de l'évolution générale du champ économique vers des approches microéconomiques (puisque même la macroéconomie travaille aujourd'hui à partir de ses microfondations), l'« oubli » de la comptabilité d'entreprise comme source de quantification de l'économie est encore plus surprenant puisqu'elle est une source majeure des données individuelles — cette fois utiles à leur niveau non agrégé — nécessaires aux tests économétriques.

Il fut pourtant un temps où la discussion sur les opérations de quantification, sur les conventions à retenir, attirait de grands noms de l'économie, des acteurs en vue du *mainstream* de leur époque, qui considéraient qu'il s'agissait là d'une tâche

2. Ceci est moins vrai en France que dans les pays anglo-saxons. Le Plan comptable général français de 1947 a été conçu dans un contexte de planification et de reconstruction économique impulsées par l'État. Quant à celui de 1982, sa catégorisation est entièrement réutilisable dans une perspective de comptabilité nationale.

scientifique de premier ordre, et non pas, comme c'est aujourd'hui le cas généralement, de points de détails à laisser à ceux qui sont chargés d'alimenter les bases de données. Les débats rapportés par Vanoli [2002] montrent l'attrait, dans les années 1940 à 1960, de la discussion conceptuelle sur la quantification. Aujourd'hui, en revanche, cette discussion s'est professionnalisée et cantonnée à un petit groupe d'experts (les responsables de l'évolution du système de comptabilité nationale par exemple) dont les noms n'apparaissent pas dans les grandes revues économiques, alors même que les articles qui y paraissent n'ont jamais autant fait usage de données quantifiées. L'écart entre la réflexion « amont » sur la production des chiffres et leurs usages en « aval » n'a jamais été aussi total et inscrit dans une division du travail doublée d'une hiérarchie de dignité professionnelle. L'« amont », marqué de l'ignorance sinon du dédain pour ceux qui font le « sale boulot » et tentent avec plus ou moins de bonheur de faire entrer dans des taxinomies et des procédures une réalité débordante, est occulté au profit des démonstrations brillantes de l'économétrie moderne « qui tiennent » d'autant plus que les premiers restent dans l'ombre.

Le monde de la recherche comptable a évolué de la même façon. Des années 1940 à 1960, la quintessence de la réflexion comptable était d'ordre conceptuel et métrologique. On s'interrogeait par exemple sur ce qu'est un actif, un profit, sur le rapport entre les amortissements comptables et l'usure matérielle des biens de production. Le débat portait sur la construction des conventions comptables, et sur le sens à donner aux états financiers produits par celles-ci, sur la nature du rapport entre les chiffres affichés et la réalité économique sous-jacente des entreprises dont l'activité était ainsi donnée à voir. Ces questions ont maintenant presque entièrement disparu du champ académique. Elles ont été reléguées dans les organismes de normalisation comptable où siègent des techniciens experts de la comptabilité et autres « responsables de la doctrine » des grands cabinets d'audit, dont les liens avec la recherche sont, sauf exception, quasi inexistants. Pendant ce temps, la recherche comptable prenait, sous l'influence de la nouvelle microéconomie de la théorie standard étendue (TSE) [Favereau 1989], un tournant dit « scientifique » par ses protagonistes. Ces derniers ont renoncé à interroger les chiffres mais en font néanmoins un usage immodéré. La *positive accounting theory* est née au cœur du *mainstream* économique, à Chicago à la fin des années 1960 et du début des années 1970 [Casta, 2000 ; Colasse, 2000]. Les tenants de ce courant ont monopolisé les revues académiques les plus importantes utilisées par les universités américaines prestigieuses pour recruter et évaluer leurs professeurs de comptabilité, tout comme les acteurs de la TSE ont vu leur influence s'étendre au cours des trente dernières années en même temps que refluait le keynésianisme.

Le paradoxe du *mainstream* économique et comptable est donc aujourd'hui d'avoir marginalisé et relégué dans des instances « techniques » la réflexion sur la mesure alors même que les chercheurs y appartenant n'ont jamais autant utilisé de données. Nous nous centrerons ici sur le cas de la comptabilité positive, dont nous esquisserons une première généalogie et déploierons les paradoxes quant à son

rapport à la métrologie économique. Ensuite, dans la tradition des travaux conventionnalistes qui supposent une attention à la variété des arguments et constructions conceptuelles des acteurs, nous proposerons une grille d'analyse à vocation plus générale, permettant de rendre compte des différentes positions possibles, et des combinaisons entre ces positions qu'un chercheur en économie ou en comptabilité est susceptible d'occuper quant à la question métrologique.

LA *POSITIVE ACCOUNTING THEORY*

Le projet de la PAT est formulé à partir de la fin des années 1960 avec les études de Ball et Brown [1968] ou de Beaver [1968] qui introduisent des méthodes développées par la « finance empirique » au sein de la recherche comptable. Chicago est l'épicentre de cette innovation. Le *Journal of Accounting Research* (*JAR*), qui portera ce nouveau type de recherche, y est lancé en 1963. Il s'agit de l'arrivée au sein du champ comptable, en passant par les travaux sur les marchés financiers, de la « *positive economics* » dont Milton Friedman a été le porte-drapeau dès les années 1950, depuis Chicago également.

Le contre-pied est total par rapport aux travaux des universitaires comptables de ce temps. Même si la PAT est aujourd'hui organisée en factions concurrentes, les chercheurs qui s'en réclament ont en commun de rejeter le canon théorique antérieur désigné péjorativement sous le nom de « théorie normative ». Ces chercheurs, qualifiés de « normatifs » (Edwards et Bell, Chambers, Sterling), voulaient répondre à des questions comme : « Qu'est-ce que le revenu ? », « Qu'est-ce qu'un actif ? » Ils pratiquaient le raisonnement déductif et ne faisaient pas référence à ce que les comptables *font*. Pour les comptables « positifs » en revanche, l'idée de départ est que les chercheurs doivent comprendre les choix et pratiques comptables effectivement à l'œuvre, avant de dire aux professionnels ce qu'ils *doivent* faire. Cette idée évolue ensuite pour montrer qu'il est logiquement impossible de donner scientifiquement des réponses normatives [Demski, 1973].

Aujourd'hui, les travaux se réclamant de la PAT sont de deux types. Certains étudient statistiquement les relations entre tel « choix comptable » fait par les entreprises (par exemple choix d'une méthode d'amortissement, changement de méthode de valorisation des stocks, prise de position sur un projet de norme, manipulation des résultats, publication volontaire d'informations) et, par exemple, telle caractéristique de taille de l'entreprise ou de rémunération du dirigeant. D'autres mènent des études sur des corrélations entre résultats comptables et cours de bourse. Ces travaux présentent, dans un pur code positiviste, des hypothèses à tester selon des procédures économétriques de haut niveau. Par ailleurs, un déplacement considérable de l'objet de recherche est à noter par rapport à la recherche dite « normative » qui les a précédés : les chercheurs en comptabilité ne s'intéressent plus à ce que la comptabilité *dit* en termes métrologiques, mais à ce qu'elle *fait*, en générant des comportements stratégiques.

Les articles de Watts et Zimmerman [1978, 1979] constituent le moment clé de ce basculement du fait de leur fort contenu polémique contre les « normatifs ». Au même moment, les deux auteurs en poste à l'université de Rochester (Ross Watts avait été formé à Chicago) créent le *Journal of Accounting and Economics* (*JAE*) [1978] qui, au côté du *JAR*, mènera le combat pour la nouvelle recherche comptable. Dans ces deux articles, ce qui prédomine est une théorie du lobbying fondée sur des hypothèses microéconomiques d'agents rationnels cherchant à maximiser leurs intérêts. En 1978, Watts et Zimmerman cherchent à montrer que les entreprises interviennent dans les processus de consultation mis en place par le Financial Accounting Standards Board (FASB), l'organisme de normalisation comptable américain, pour essayer de pousser des règles comptables qui les avantagent, parce qu'elles permettraient de minimiser les impôts, ou d'être moins visibles des enquêteurs antitrusts ou encore de maximiser les bonus des dirigeants. L'idée testée à grand renfort de statistiques est que tant que les normes comptables auront des effets sur les futurs « *cash flows* », les organismes de régulation seront soumis à un lobbying intense de la part des entreprises. Les auteurs ont renoncé à l'espoir d'une comptabilité qui serait « neutre » et qui mesurerait de façon « objective » les résultats économiques des entreprises. Ils nous donnent à voir une comptabilité orientée par les intérêts particuliers des entreprises.

L'article de 1979 pousse encore plus loin la désillusion métrologique. Les théories comptables normatives sont considérées comme des arguments, des « excuses » que s'échangent les protagonistes pour essayer de justifier, au nom de l'intérêt général que ces théories mettent en avant (une mesure plus « juste », une image plus « fidèle »), ce qui est, en fait, motivé en profondeur par l'impact des règles comptables sur des intérêts égoïstes. Les théories normatives étant la proie des intérêts particuliers, le devoir des chercheurs en comptabilité est d'y renoncer et de ne produire que des théories qui peuvent fournir des hypothèses testables en relation avec des phénomènes observables. Les articles de 1978 et 1979 peuvent ainsi être considérés comme des moments paroxystiques de la lutte contre la génération précédente. Ce moment « révolutionnaire », appuyé sur la microéconomie la plus récente de leur temps que la nouvelle génération va transformer en arme de guerre redoutable, est d'autant plus abouti que les deux articles marquent aussi l'accès des deux auteurs à la vieille *Accounting Review*, la revue de recherche comptable alors la plus prestigieuse.

L'idée que la comptabilité est forcément la proie des intérêts particuliers, et qu'aucune bonne mesure n'est atteignable, se trouvera consacrée à la fois par la communauté académique, de par l'accès à la vénérable revue, mais aussi, ce qui peut sembler plus étonnant, par les comptables opérationnels eux-mêmes, qui ne veulent plus porter le poids de la visée de réalité. Watts et Zimmerman recevront en effet pour ces deux articles, deux années de suite, le prix de la *Notable Contribution to the Accounting Literature,* délivré par l'American Institute for Certifed Public Accountant (AICPA), qui rassemble les professionnels de la comptabilité des cabinets d'audit et des entreprises. Il est vrai que la profession est à l'époque

particulièrement malmenée. Une série de scandales comptables éclatent dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions. La profession trouve son compte dans cette nouvelle recherche comptable qui lui explique qu'il est impossible théoriquement de distinguer entre les bonnes et mauvaises pratiques comptables, ou encore que la comptabilité n'a que peu d'impact sur les cours de bourse et que donc les erreurs d'évaluation ne sont pas imputables aux manipulations comptables, quand bien même les dirigeants en auraient réalisé [Tinker et Puxty, 1995].

Le coup de force de Watts et Zimmermann permit aux recherches positives en comptabilité de s'institutionnaliser en courant de recherche dominant. Pour devenir « scientifique » la comptabilité a dû bizarrement tourner le dos à toute conception « réaliste » de celle-ci, c'est-à-dire à toute prétention de « mesurer » quoi que ce soit qui préexisterait à l'exercice comptable. Même le retour actuel vers des visées normatives, de chercheurs qui souhaitent trouver des modes de comptabilisation permettant d'augmenter la corrélation des chiffres comptables avec les cours de bourse, est marqué par un déni de réalisme pour la comptabilité. C'est le cours de bourse qui mesure le mieux la réalité économique de la firme, car les marchés sont réputés efficients. Les chiffres comptables, eux, sont imparfaits. Pour les améliorer, il faudrait faire en sorte qu'ils se rapprochent des évaluations données par les marchés.

Les recherches menées sous l'égide de la PAT sont largement schizophréniques sur le plan épistémologique, puisque le mode de démonstration choisi fait une large part aux données quantitatives (et repose donc sur l'hypothèse qu'il est possible de mesurer de façon neutre un ordre de réalité, sans quoi l'appareillage économétrique ne tient pas) tandis que le cadre théorique, et les hypothèses testées qui en découlent, met en scène des quantifications, ici comptables, soumises aux intérêts des acteurs et ne reflétant rien d'autres *in fine* que ceux-ci. Comment tenir ensemble, sans même y accorder une ligne de justification, le fait que certaines quantifications seraient manipulées et loin de toute réalité économique qu'elles prétendent mesurer, tandis que d'autres, par on ne sait quel miracle, seraient de « bonnes mesures » ? La taille de l'entreprise par exemple ou le niveau d'endettement, dont les indicateurs sont également tirés de la comptabilité sont postulés « fiables » dans les études de choix comptables, tandis que le « résultat comptable », lui ne l'est pas. Le processus social de production est pourtant le même. Les études touchant les marchés financiers échappent en partie à ces contradictions puisque les modalités de production de chiffres par les marchés (la production des cours) sont différentes de celles de la comptabilité. Mais là encore, le postulat est énorme sur le fait que les cours eux-mêmes ne sont pas manipulés, alors que les intérêts des acteurs à obtenir des cours qui leurs sont favorables sont non moins considérables.

Étrangement, cette critique ne fut jamais faite à la PAT, qui pourtant a fait l'objet de bon nombre d'évaluations [Jeanjean, 1999]. D'ailleurs, les auteurs se réclamant de la PAT ne se justifient jamais sur ce plan, ce qui est une preuve parmi d'autres du caractère pour eux non problématique, mais aussi non pensé, de cette

association d'hypothèses constructivistes avec un mode de démonstration positiviste.

C'est dire l'importance qu'il y a à défricher et à comprendre les usages et pratiques de la quantification, à prendre comme objet d'étude l'attitude à l'égard du chiffre des acteurs, et notamment des chercheurs en économie ou comptabilité.

DIVERSES POSTURES PAR RAPPORT À LA QUANTIFICATION ET À LA MATHÉMATISATION EN ÉCONOMIE

Ces postures (non complètement incompatibles) peuvent être classées de plusieurs façons, en distinguant d'abord celles qui ont trait aux *relations entre mathématisation et quantification*. On peut caractériser trois attitudes possibles par rapport à la mathématisation de l'économie (au-delà du pur et simple rejet simultané des mathématiques et des statistiques au nom de l'irréductible complexité et incommensurabilité des activités humaines), selon la place relative qu'y occupent la théorie et l'empirie (tableau 1).

Tableau 1. — Relations entre mathématisation et quantification au sein de la recherche en économie

Quantification Mathématisation	Usage de données quantifiées	Pas d'usage de données quantifiées
Modélisation mathématique	Économétrie (posture 3)	Économie mathématique pure (posture 1)
Pas de modélisation mathématique	Économie statistique (posture 2)	Économie « littéraire »

La première est celle d'une posture purement hypothético-déductive, sans recours à l'observation et à l'empirie, à la façon de Walras, ou de nos jours, de Debreu[3]. Des « fonctions arbitraires » sont postulées et mises en œuvre selon les canons mathématiques, sans impliquer de mesures.

La deuxième serait, à l'inverse, une tradition descriptive de compilations, de mesures, de constructions de séries puis d'indices, susceptibles de dégager des régularités ou des « lois », sans pour autant être formulée en termes de théorie déductive. Cette tradition inclut les travaux des économistes de l'École historique allemande du XIX^e^ siècle, puis de leurs héritiers scientifiques, les institutionnalistes américains des années 1920 à 1940. Ceux-ci analysent les cycles économiques

3. Ou encore dans l'économie marxiste des années 1970 de Sraffa.

de façon descriptive et historique, en utilisant des séries statistiques, mais ne cherchent pas à les modéliser.

La troisième posture vise à faire converger les deux premières. Cela a été le but du projet « économétrie » de Frisch, et plus précisément, des travaux des membres de la *Cowles Commission* (Haavelmo et Koopmans), entre 1940 et 1950 [Morgan, 1990 ; Armatte, 1995]. En principe, cette perspective implique un va-et-vient entre hypothèses théoriques et validations empiriques au moyen de tests statistiques, selon une épistémologie de type poppérien calquée sur celle qui est censée sous-tendre les sciences de la nature, et que l'on retrouve revendiquée par les tenants de la *positive accounting theory*.

La distinction des trois postures présentées ci-dessus est maintenant classique : Mary Morgan [1990] en reconstitue une utile histoire. Mais les historiens des sciences économiques ne cherchent pas, en général, à problématiser et historiciser les *opérations mêmes de quantification* : celles-ci ne sont vues que du point de vue de *leurs résultats*, et de la façon dont les économistes (et notamment les économètres) utilisent ceux-ci ou non. Les postures (2 et 3) revendiquant un usage de données quantifiées se situent « en aval » des bases de données. Il manque donc à notre tableau tous ceux qui interrogent « en amont » ces opérations de quantification.

Ils peuvent eux-mêmes être classés en deux types bien différents, stylisés ici en deux expressions, selon qu'ils les envisagent en tant qu'*outil de preuve et de mesure du réel* (posture 4) ou d'*outil conventionnel de coordination* (ou d'*outil de domination*) (posture 5). Les premiers sont concernés par l'adéquation des nombres eux-mêmes à leurs usages argumentatifs réalistes, tandis que les seconds s'intéressent à leur rôle social ou politique comme outil de gouvernement des hommes et des choses (tableau 2).

Dans le cas où l'analyste des opérations de quantification est avant tout sensible aux usages des nombres à des fins de preuve (posture 4), la visée de réalité des quantificateurs de terrain est prise au sérieux, tandis que les aspects sociaux et politiques qui les orientent sont laissés dans « le contexte », étant au mieux — lorsqu'ils sont mentionnés — considérés comme des demandes à satisfaire. Dans le second cas (posture 5), tout le poids est donné aux aspects sociaux et politiques pesant sur les opérations de quantification, jusqu'à nier tout rapport entre les chiffres et une quelconque réalité préexistante. La réalité est au mieux celle qui est produite par la quantification ; elle ne préexiste pas à la mesure. Les nombres, dans cette posture, ne donnent à voir que ce que les acteurs souhaitent voir ou montrer. Ils sont le reflet des forces en présence ou un langage de coordination. Il importe aux tenants de cette posture de dévoiler les « illusions de réalité » que portent les nombres (et auxquelles sont attachés les tenants des postures 2, 3 et 4) pour les ramener à leurs véritables usages.

Tableau 2. — Postures d'analyse du caractère conventionnel des quantifications

Quels usages des quantifications sont mis en avant ?	Usage de preuve. (posture 4)	Usage de coordination (langage commun), de gouvernement ou de domination. (posture 5)

Deux sous-groupes peuvent être identifiés au sein des tenants de la posture 4, qui ont en commun l'idée que la quantification est un outil de preuve et de mesure du réel (point sur lequel ils sont d'ailleurs également en accord avec ceux des postures 2 et 3). Il y a tout d'abord ceux qui exécutent ou mettent en évidence le lourd travail, presque ignoré des économistes, qui intéresse l'anthropologie des sciences. Il consiste en une longue chaîne de négociations, de construction de nomenclatures, d'inscriptions, de codages, de tris, de mises en formes variées, visant à créer un monde nouveau [Thévenot, 1986]. Mais ces travaux, qui alimentent des bases de données dites individuelles, sont eux-mêmes le point de départ de nouvelles chaînes de transformations, dites « de synthèse », qui attirent plus l'attention des économistes. Il s'agit de construire par exemple, sur la base des valeurs ajoutées déclarées par les entreprises, une mesure des valeurs ajoutées produites par les branches, puis, par sommation de celles-ci, le produit intérieur brut (PIB). On peut aussi calculer le pourcentage de la population active qui est ouvrière à partir de données individuelles associant des individus à un code socioprofessionnel.

Les travaux adoptant la posture 5 couvrent quant à eux un très large spectre. Ils ont en commun de ne pas s'intéresser *directement* à la méthodologie de la mesure et de l'argumentation, mais plutôt aux *effets sociaux du fait même de quantifier*, par exemple au niveau de l'État ou de la société (cas de la statistique), ou à celui de l'entreprise (cas de la comptabilité). Ils sont le fait de politistes, de philosophes, d'historiens, de sociologues (non quantitativistes), et même de chercheurs en comptabilité. Alors que les travaux mentionnés dans la rubrique précédente (adoptant la posture 4) relèvent plutôt de l'histoire des sciences et des techniques, ceux-ci relèvent de l'histoire de l'État, ou plus généralement de celle des « méthodes de gouvernement », ce qui inclut le management des entreprises.

La tonalité des travaux de ce courant de recherche sur la sociologie de la quantification (posture 5) a évolué au cours de l'histoire récente des sciences sociales. Dans les années 1970, l'accent était mis surtout, sous l'influence de Foucault et de Bourdieu, sur les idées de pouvoir, de domination, de surveillance et de contrôle à distance : la référence au « Panoptique » de Bentham était alors fréquente. Les outils quantitatifs, statistiques et comptables, étaient lus dans cette perspective de contrôle. Puis, à partir des années 1980, les idées plus générales de langage commun, d'outil de coordination, d'« objet-frontière » [Bowker et Star, 1999] ont permis d'inclure cette sociologie dans la perspective des « *social studies of science* » qui se développaient alors, notamment sous l'influence de Michel Callon et Bruno

Latour. Aussi différents apparaissent-ils, ces courants de recherche, quoique soulignant le caractère conventionnel des quantifications, ont en commun, dans les faits, de ne pas entrer beaucoup « à l'intérieur » des boîtes noires, en étudiant par exemple comment les rouages mêmes de celles-ci contribuent à donner leurs formes spécifiques aux effets sociaux, selon les cas, des modes de domination ou des langages de coordination.

CONCLUSION : RETOUR SUR LA *POSITIVE ACCOUNTING THEORY* ET SUR LE DÉCLIN DE LA RÉFLEXION SUR LA QUANTIFICATION

Le développement récent des recherches sur la quantification en tant qu'« outil conventionnel de coordination ou de domination » (posture 5) pose un problème : comment ceux qui voient dans la quantification essentiellement un « outil de preuve et de mesure du réel » (les plus nombreux chez les économistes) reçoivent-ils ces travaux ? Les connaissent-ils et qu'en font-ils ?

Plusieurs attitudes sont à noter. Ces travaux sont soit ignorés (position habituelle des utilisateurs de quantifications qui se situent « en aval » des bases de données, et qui ont besoin de croire dans la fiabilité des données qu'ils utilisent — postures 2 et 3), soit réintégrés sous la forme de prescriptions méthodologiques destinées à redresser les biais introduits par les phénomènes sociaux ou politiques influençant les mesures (position habituelle des tenants de la posture 4 et de ceux qui ont pour fonction de produire des quantifications ou d'en normaliser la production), soit enfin considérés comme le fondement d'un refus général de quantifier débouchant alors sur des plaidoyers pour une économie ou une sociologie non quantitative. Dans ce panorama, ce que fait la « théorie positive de la comptabilité » du doute projeté par les travaux critiques de la quantification sur les données quantitatives est tout à fait exceptionnel. Seule à ce jour à notre connaissance, la PAT va prendre ces usages instrumentaux et opportunistes des décisions comptables pour *son objet même*, à l'image de certains travaux de sociologie non quantitative ou d'anthropologie des sciences et des techniques. Mais, contrairement à ces derniers, elle ne va pas pour autant renoncer au langage quantitatif et aux usages de la quantification comme outil de preuve. Il s'agit bien de montrer depuis la posture 3 que la posture 5 a raison, alors même que la posture 5 fait peser le doute sur la solidité des démonstrations formulées depuis la posture 3.

La combinaison de postures que présente la PAT est étrange car il est difficile de penser la quantification *en même temps* comme outil de preuve (qui intéresse le méthodologue, scientifique ou expert), et comme outil de coordination (ce qu'elle est pour les acteurs de la vie économique, et qui intéresse l'historien, le sociologue ou le politiste). Notre hypothèse de travail est ici que les quantifications sont bien *en même temps* les deux et que les contradictions que l'on dévoile au cœur du projet de la PAT ne sont au fond que des contradictions épistémologiques. Celles-ci traversent l'ensemble du champ des sciences sociales, si ce n'est

que l'ensemble de l'académie est organisé de façon à ne jamais montrer en même temps cette double nature de la quantification. Parfois c'est la division du travail qui prend en charge cette contradiction, ceux qui sont « en amont des bases de données » ayant un point de vue constructiviste, du fait même des questions que leur pose leur travail de production des données, et ne rencontrant jamais ceux qui, « en aval », utilisent les données et cherchent généralement à en savoir le moins possible sur les opérations amont. La « méthodologie » est alors, dans le discours de ces derniers, autonomisée dans une section à part des articles, et considérée comme un ensemble de procédures intemporelles.

D'autres fois, les mêmes chercheurs choisissent, selon les articles qu'ils écrivent, une posture ou une autre : la posture réaliste quand ils s'appuient sur des chiffres pour argumenter, la posture constructiviste lorsqu'il s'agit de dévoiler les forces à l'œuvre dans le monde, le langage de la preuve par les chiffres étant alors habituellement exclu. Il serait ainsi possible de classer les textes de sociologie critique en deux groupes selon le mode d'argumentation adoptée et l'épistémologie sous-jacente mise en avant.

En élargissant un peu plus le débat, on peut penser que tous les êtres humains sont dotés de la compétence d'avoir tantôt un point de vue constructiviste sur le monde, tantôt un point de vue réaliste, tout comme, dans le modèle des économies de la grandeur [Boltanski et Thévenot, 1991], ils sont supposés avoir un égal accès possible aux différentes cités. Dès lors la question qui se pose n'est plus une question épistémologique qui vise à rendre compte de la nature des choses et de la valeur des productions scientifiques. La question du constructivisme et du réalisme devient une question empirique de sociologie de l'argumentation, et nous oriente vers l'étude des situations qui sont associées à l'adoption de postures d'un type plutôt que d'un autre. Le recensement des 5 postures possibles à l'égard de la quantification que nous avons proposé est, dans ce cadre, un premier pas vers cette façon de poser à nouveau frais la question du réalisme des données quantitatives.

La recherche des raisons qui ont poussé les économistes à se désintéresser peu à peu des procédures de la quantification trouve là de premiers éléments de réponse. Plus l'économie devenait quantitative et plus elle adoptait un langage positiviste fondé sur une hypothèse forte d'adéquation entre les nombres et une réalité économique sous-jacente dont il faut dévoiler les lois, plus elle avait besoin finalement de reléguer dans d'autres espaces de la division du travail les travaux de ceux qui réfléchissent sur la construction des mesures ou qui dévoilent ce qui, dans les chiffres qu'utilisent les économistes, projette un doute sur leurs conclusions. Une économie qui aurait suivi les traces de l'école historique allemande n'aurait pas eu besoin d'une telle organisation de la division du travail, qui coupe justement à l'endroit où on observe un changement de posture.

L'étude du cas de la PAT nous permet d'identifier également une autre série de raisons pouvant éclairer la relégation de la statistique et de la comptabilité loin des réflexions de l'économiste. Il s'agit de la montée en puissance d'autres nom-

bres que ceux qui sont produits par les instituts de statistiques ou les comptabilités d'entreprise : ceux que produisent les marchés, à savoir des prix de marchés et des cours de bourses. Dans le cas des études associant des chiffres comptables et des cours de bourse, nous avons vu que ce sont les cours de bourse qui sont jugés « réels », les chiffres comptables étant jugés à leur capacité à reproduire (ou à prévoir) les évaluations marchandes. Le passage d'une économie de l'ingénieur à une économie de marché a en fait transformé de fond en comble la définition des chiffres qui comptent [Desrosières, 2003].

Une compréhension des paradoxes qui nous ont intéressés dans cet article et du caractère étrange de la PAT peut ainsi venir de l'explicitation de la *double nature de la quantification* envisagée alternativement et dans des espaces différents comme un outil de preuve ou comme un outil de coordination. Ces deux aspects sont le plus souvent pensés séparément et dans des traditions intellectuelles éloignées. Or ces débats montrent qu'il importe de déployer finement l'espace composite des justifications de ces pratiques, tendues entre, d'une part, un réalisme métrologique, et d'autre part, un conventionnalisme plus ou moins proche du langage du droit. Cette complexité peut choquer ceux qui, précisément, ne voient la quantification que sous son aspect métrologique, et ne sont pas préparés à prendre au sérieux le fait que celle-ci est aussi un *langage commun*, un outil de coordination, comparable en cela à la Constitution d'un État ou à un code juridique destiné à réguler des relations sociales. La prise en compte du caractère conventionnel des procédures de quantification n'implique pas une posture relativiste : *conventionnel* n'est pas synonyme d'*arbitraire,* dès lors qu'existent des règles explicites et négociées pour ces procédures. L'existence d'instances comme le Conseil national de l'information statistique (CNIS), le Conseil national de la comptabilité (CNC) ou l'International Accounting Standards Board (IASB) qui débattent de ces règles le montre bien. Ce caractère conventionnel, exigeant de telles règles, est largement accepté dans le cas de la comptabilité d'entreprise, y compris, comme on l'a vu, par la recherche comptable. Le cas de la statistique officielle est plus compliqué. Son idéal d'objectivité, plus ou moins inspiré en apparence des sciences de la nature, a une longue histoire. Il fait partie de l'ethos des statisticiens. Mais celui-ci constitue plutôt un idéal d'impartialité et de neutralité, qui combine en fait de façon subtile à la fois une conception civique du rôle de l'État de droit (pensée à travers la notion de déontologie), et une exigence scientifique d'objectivité telle que celle qui est revendiquée dans un laboratoire. Cette combinaison de références, inspirées à la fois de la science et du droit, est une spécificité du monde de la statistique publique. Celle-ci est comparable à la Constitution, comme le montrent les usages des agrégats de la comptabilité nationale dans les traités européens, et les controverses qui les entourent.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ARMATTE M. (1995), « Histoire du modèle linéaire. Formes et usages en statistique et économétrie », thèse EHESS, Paris.

BALL R. et BROWN P. (1968), « An empirical evaluation of accounting numbers », *Journal of Accounting Research*, 6 (2), p. 159-178.

BEAVER W. H. (1968), « The information content of annual earnings announcements », *Journal of Accounting Research*, supplément au vol. 6, p. 67-92.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1987), « Les économies de la grandeur », *Cahier du Centre d'études de l'emploi*, 31, PUF, Paris (nouvelle édition révisée en 1991, *De la justification*, Gallimard, Paris).

BOWKER G. C. et STAR S. L. (1999), *Sorting Things Out. Classification and its Consequences*, The MIT Press, Cambridge, Mass.

CASTA J.-F. (2000), « Théorie positive de la comptabilité », *in* COLASSE B. (dir.), *Encyclopédie de comptabilité. Contrôle de gestion et audit*, Economica, Paris, p. 1223-1232.

COLASSE B. (dir.) (2000), *Encyclopédie de comptabilité. Contrôle de gestion et audit*, Economica, Paris

DEMSKI J. S. (1973), « The general impossibility of normative accounting standards », *The Accounting Review*, 48 (4), p. 718-723.

DESROSIÈRES A. (2000), *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La Découverte, Paris.

— (2003), « Historiciser l'action publique : l'État, le marché et les statistiques », *in* LABORIER P. et TROM D., *Historicités de l'action publique*, PUF, Paris, p. 207-221.

DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B. (1999), « Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière », *Comptabilité, contrôle, audit*, mai, p. 179-197.

FAVEREAU O. (1989), « Marché interne, marché externe », *Revue économique*, 2, mars, p. 273-328.

FRIEDMAN M. (1953), *The Methodology of Positive Economics, Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.

JEANJEAN T. (1999), « La théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques », *Cahier du CEREG*, Paris.

MORGAN M. (1990), *The History of Econometric Ideas*, Cambridge University Press, Cambridge.

THÉVENOT L. (1986), « Les investissements de forme », *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, 29, PUF, Paris, p. 21-71.

TINKER T. et PUXTY T. (1995), « The rise and fall of positive accounting theory. Policing accounting knowledge », *in* TINKER T. et PUXTY T. (dir.), *The Market for Excuses Affair*, Markus Wiener, Paul Chapman, Princeton, Londres, p. 3-16.

VANOLI A. (2002), *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte, Paris.

WATTS R. et ZIMMERMAN J. (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The Accounting Review*, 53 (1), p. 112-134.

— (1979), « The demand and supply of accounting theories, the market for excuses », *The Accounting Review*, 54 (2), p. 273-306.

— (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.

19

Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale. Anciennes et nouvelles controverses

Jean Gadrey

Dans les sociétés contemporaines, d'importantes décisions politiques sont prises, et d'importants accords nationaux et internationaux sont passés, sur la base de conventions de richesse[1]. Par ces termes, nous entendrons essentiellement des cadres cognitifs, le plus souvent appuyés sur des institutions, et donnant lieu à de multiples formes d'inscription et de médiatisation, fonctionnant à une échelle macrosociétale, celle de la « richesse des nations ». Au cours de la seconde moitié du XX^e^ siècle, ce cadre cognitif a été principalement celui des comptes nationaux et de ses indicateurs synthétiques majeurs : le PIB, et la croissance économique.

L'objectif de cette contribution n'est pas de revenir sur les apports multiples et décisifs à une philosophie et à une sociologie de ces cadres statistiques [Fourquet, 1980 ; Desrosières, 1993, entre autres]. Il est de prendre pour objet des controverses anciennes (qui datent des débuts de la mise en place des comptes nationaux) et nouvelles (qui se sont exprimées dans les années 1990) visant à « reconsidérer la richesse » en menant une critique des conventions existantes. Les controverses nouvelles (voir en particulier Méda [1999] et Viveret [2002, 2003] en France) accordent une place de choix soit à la richesse « sociale », soit à la richesse « environnementale », soit à l'une et à l'autre, en proposant, sans toujours le dire sous cette forme, de contribuer à construire de nouvelles conventions de richesse. C'est à un bilan international de ces initiatives que nous avons consacré, avec Florence Jany-Catrice, un rapport de recherche remis en mars 2003 à la DARES. Nous n'en retiendrons ici qu'un aspect, qui consiste à montrer à quel

1. Exemple majeur, parmi bien d'autres : les débats sur la réforme des retraites, décidée en France en 2003, n'ont cessé de faire intervenir des hypothèses de croissance économique à long terme. La seule richesse dont la distribution entre les générations semblait en cause était donc celle qui est définie et mesurée par la comptabilité nationale.

point l'adoption d'une perspective conventionnaliste éclaire d'un jour nouveau certains débats spontanément présentés sous un angle technique. Un tel éclairage est susceptible de faciliter la construction d'accords nouveaux, en déplaçant les enjeux et en leur redonnant toute leur épaisseur politique et éthique.

Compte tenu de l'extrême diversité des initiatives alternatives ayant acquis une certaine notoriété, nous nous limiterons dans ce texte à des réflexions qui concernent les propositions visant à élargir le champ de la comptabilité nationale, en y introduisant des « variables monétarisables » pour l'instant exclues. Mais on pourrait se livrer à un exercice semblable, sous réserve de rassembler des informations suffisantes sur les arguments échangés et sur les protagonistes, dans le cas d'autres réalisations ayant eu un indiscutable impact international : indicateurs synthétiques du PNUD (Programme des Nations unies pour le développement), indicateurs synthétiques de développement durable (par exemple l'« empreinte écologique »), etc.

DEUX LECTURES DE L'HISTOIRE DE LA COMPTABILITÉ NATIONALE AU XX^{e} SIÈCLE : FOURQUET ET VANOLI

Notre argumentation partira de la lecture parallèle de deux ouvrages français de tout premier plan sur l'histoire de la comptabilité nationale, publiés à plus de vingt ans d'intervalle. Il s'agit, d'une part, de celui de François Fourquet [1980], et, d'autre part de la « somme » monumentale d'André Vanoli [2002], le plus important théoricien français de la comptabilité nationale depuis les années 1960. Deux visions presque totalement opposées de cette histoire y figurent.

En lisant Vanoli, l'histoire de la comptabilité nationale depuis des années 1930 et 1940 est celle d'un progrès scientifique continu, où les méthodes et les concepts n'ont cessé, par le débat entre scientifiques, d'améliorer un outil à la fois théorique et pratique capable de représenter avec une pertinence croissante les relations macro et méso-économiques réelles. C'est l'histoire d'une grande découverte entre grands savants, avec ses controverses de nature scientifique et ses débats d'écoles. Le contexte historique et politique est évoqué par Vanoli (crise, macroéconomie keynésienne, rôle croissant de l'État), notamment dans le dernier chapitre de son livre. Mais le politique n'apparaît pas comme ayant un rôle décisif dans les débats relatés, qui sont des débats entre grands experts scientifiques, ni dans les solutions finalement adoptées, qui se dégagent par un processus intellectuel d'« harmonisation ».

L'histoire de la même comptabilité nationale, écrite par François Fourquet, et fondée sur les récits de 26 acteurs majeurs, est très différente : la construction de ces outils statistiques et les controverses correspondantes y sont lues comme largement déterminées par le politique et par sa vision de la puissance et de la richesse. L'histoire du système comptable français n'est pas une « genèse intellectuelle », c'est une « généalogie politique » [Fourquet, 1980, p. 137], et les

comptes nationaux sont d'abord des « comptes de la puissance nationale », telle que les politiques la conçoivent en France au cours de cette période.

Si, exemple majeur, jusqu'en 1976, l'activité des administrations (secteur qui sera ensuite baptisé « services non marchands ») ne fait pas partie de la production nationale, ce n'est pas une « erreur », ni une « lacune » de type scientifique, qui sera ensuite comblée. C'est l'expression de la volonté politique de reconstruire le pays sur la base d'une grande politique industrielle et de la priorité aux activités marchandes concurrentielles, qui, dans la pensée politique de l'époque, font la « puissance » de la France vis-à-vis des autres nations. C'est donc une « convention » qui a prévalu en France en matière de politique économique jusqu'à la fin des années 1960, et les grands acteurs de cette histoire le disent explicitement. La convergence ultérieure des notions et des systèmes français et anglo-saxons ne s'explique pas par les progrès de la « compréhension mutuelle » entre experts (selon les termes de Vanoli cités par Fourquet), mais principalement par la convergence politique des conventions déterminant les priorités des politiques économiques. La fameuse « harmonisation » théorique et technique est subordonnée à cette convergence politique.

Débats scientifiques et conflits de conventions sociopolitiques

L'interprétation historique de Fourquet a selon nous un très grand pouvoir explicatif de la façon dont la comptabilité nationale a « découvert » ses systèmes successifs, sous l'influence des grands choix politiques de chaque époque.

Précisons, pour éviter tout malentendu, que cette thèse de comptes nationaux très « politiques » dans leurs grands choix n'a rien à voir avec l'idée d'une manipulation malhonnête ou politicienne d'experts statisticiens « aux ordres ». Elle ne signifie pas non plus que les alternances politiques à moyen terme aient une influence significative sur les cadres statistiques et comptables. Lorsqu'il est question du « politique » dans cette thèse, il s'agit d'une vision plutôt « noble » de grands choix nationaux et internationaux qui traversent en général les alternances politiques à moyen terme. Et, de leur côté, les experts en question font en effet leur travail avec « rigueur », ils innovent, ils ouvrent des controverses et ils réalisent des avancées dans la connaissance statistique des pratiques économiques. Mais, d'une part, ces experts baignent comme les autres dans les cadres cognitifs existants (en particulier en matière de représentations de la richesse et des « bonnes » politiques économiques). D'autre part, ils appartiennent à des institutions nationales ou internationales qui ont leur propre logique politique et qui dépendent du politique, ce que personne ne saurait leur reprocher… Et, enfin, ils ont l'obligation de servir les politiques économiques en vigueur et les États (ou les institutions internationales) qui les emploient, tout en revendiquant, non sans succès, leur indépendance intellectuelle et leur éthique statistique.

Les évolutions et les progrès incessants de la comptabilité nationale ne sont ni le fruit de débats internes à une discipline intellectuelle qui serait indépendante

des tensions du monde social, ni le reflet passif de conceptions politiques globales. Ils ressemblent à une course-poursuite entre des « outils de gestion » (qui se perfectionnent) et une « entreprise » (nationale en l'occurrence) dont l'organisation, la stratégie et les valeurs (les conventions sociopolitiques) se modifient au cours du temps. La mise au point et le perfectionnement de ces outils de gestion font intervenir à la fois la « puissance » (l'exercice du pouvoir politique et en particulier de la politique économique d'une nation), les conventions sociopolitiques (représentations de ce qui fait la grandeur et la richesse d'une nation ou d'une société), et des arguments logiques internes à la statistique et aux techniques comptables. François Fourquet a bien raison de souligner le rôle de la « puissance » (en l'occurrence nationale, étatique), mais ce qui influe sur les débats comptables est le couple puissance-conventions de richesse : le second élément du couple désigne en quelque sorte le contenu cognitif et symbolique de l'exercice de la puissance, le sens de ses arguments. François Fourquet nous aide à « dynamiser » les approches conventionnalistes en y introduisant des conflits et des formes de domination et de compétition nationales et internationales. La théorie des conventions nous aide à mieux repérer les valeurs et les conceptions de la richesse et de la puissance qui s'opposent. Et la théorie de la régulation nous invite à analyser la façon dont ces cadres conventionnels sont institutionnalisés et s'inscrivent alors dans des régimes nationaux et internationaux fonctionnant dans la durée.

Les comptes nationaux français qui se sont construit entre les années 1940 et les années 1970 ne peuvent donc être qualifiés de « comptes de la puissance » que si l'on précise que la puissance en question a pour contenu et pour objectif, à cette époque, une vision à la fois saint-simonienne et concurrentielle de la grandeur nationale, combinant la « cité » industrielle et la « cité » marchande, ce que démontre par ailleurs fort bien le livre de François Fourquet.

Cela nous conduit à une dernière précision concernant le rapport entre le politique et la statistique économique des comptes nationaux. Dans l'approche conventionnaliste et régulationniste qui est la nôtre, les grands « indicateurs » ne font pas qu'indiquer les tendances du monde (au travers de « lunettes » variables) : ils jouent un rôle actif dans les évolutions qu'ils indiquent, ils instituent une partie du réel qu'ils enregistrent. Il en est ainsi dès lors qu'ils structurent les cadres cognitifs des décisions, en raison notamment de leur propriété de « focalisation de l'attention ». Or on ne change pas de cadres cognitifs comme on change de gouvernement, de sorte que des gouvernements différents doivent tenir compte de ces cadres institués pendant une période historique plus ou moins longue. En bref, si les cadres comptables sont investis par le politique et par ses stratégies de puissance, ils ont un impact en retour sur le politique en le contraignant à argumenter et à agir selon ces cadres, tant que la convention de richesse sous-jacente reste en vigueur. François Fourquet utilise une intéressante analogie entre les cadres comptables et le droit. Elle s'applique parfaitement aux raisonnements précédents.

Des controverses permanentes sur le périmètre des richesses qu'il « convient » de comptabiliser

Depuis un demi-siècle, les débats n'ont pas cessé sur une des questions centrales, sans doute la plus importante, qui se posent aux comptables nationaux et aux commanditaires et utilisateurs de leurs travaux : celle du périmètre de la production qu'il convient de comptabiliser, et simultanément celle du rapport entre la richesse comptabilisée et le bien-être. Car en dépit des dénégations répétées des comptables nationaux, c'est presque toujours en relation avec une certaine idée du bien-être, plus ou moins extensive selon les cas, que des demandes de révision du cadre général ont été formulées, et parfois acceptées. La convention de richesse nationale s'est construite comme convention de puissance nationale, sans doute, mais aussi, d'emblée et de plus en plus par la suite, sous l'influence de conventions de bien-être.

L'exemple historique majeur est sans doute celui du très important changement de convention qui, au cours des années 1960 et 1970, et à la suite de débats nourris[2], a conduit à la décision d'inclure dans le PIB la production des « services gratuits » des administrations. Cette nouvelle convention s'est imposée comme étant tout aussi raisonnable et rationnelle que la précédente. Il est vrai que ces services non marchands pouvaient trouver assez facilement une mesure marchande par le biais de leurs coûts de production, ce qui n'est pas le cas du travail domestique, ni celui du bénévolat ou de la dégradation des ressources naturelles. Il n'empêche que ce qui a motivé leur inclusion est pour une part la reconnaissance de leur contribution éminente au bien-être, à la richesse, voire à la « puissance » nationale, permettant par exemple de mener sur cette nouvelle base des comparaisons (internationales ou dans le temps) jugées plus pertinentes *au regard de la convention nouvelle.*

Ce sont des débats plus politiques que techniques qui ont provoqué ce changement de convention. Les propos d'André Vanoli, reproduits dans le livre de Fourquet [Fourquet, 1980, p. 179], permettent d'ailleurs de défendre cette thèse, bien que Vanoli considère pour sa part que, dans ce cas comme dans d'autres, c'est une logique scientifique supérieure qui a fait triompher la nouvelle convention.

Un second exemple de convention très discutable mais finalement admise, elle aussi jugée utile pour des comparaisons de richesse et de niveau de vie (dans une acception élargie), concerne la mesure de la valeur [fictive] des services des logements occupés par leurs propriétaires (valeur estimée sur la base d'une valeur locative approximative). Cet exemple est plus pertinent encore pour notre propos, car la valeur des services des logements en question n'est pas

2. On en trouve des traces dès les années 1950 dans le livre *Arcadie, essais sur le mieux-vivre*, de Bertrand de Jouvenel, récemment réédité [2002] et, bien entendu, dans le livre-témoignage de François Fourquet [1980, voir en particulier p. 148-155].

évaluée, comme l'est celle des services des administrations, par leurs coûts de production, mais par une équivalence marchande, d'une façon qui ressemble aux tentatives d'évaluation du bénévolat ou du travail domestique à partir d'équivalents salariaux.

Ces deux exemples majeurs d'extension du champ couvert par les mesures du PIB et de la consommation indiquent bien que des conventions robustes et solides, jugées raisonnables et rationnelles, peuvent changer assez radicalement quand les « conventions de richesse et de bien-être » changent, et que, dans de tels cas, il est vain de vouloir séparer la « richesse » (le symbole de la « puissance ») et le « bien-être ». C'est la valeur socialement et politiquement reconnue (en termes de bien-être) d'une production ou d'un patrimoine (cas des logements) pour les consommateurs, qui finit souvent par être reconnue comme sa valeur comme richesse produite, amenant alors à modifier le périmètre de la richesse reconnue comme étant digne d'être comptabilisée.

Une nouvelle convention suppose la réduction des incertitudes sur la « façon de compter » (conventions statistiques), mais surtout un accord sur « ce qui compte vraiment » (conventions sociopolitiques).

Il reste que, pour qu'une convention de richesse alternative s'impose, souvent en englobant la précédente, diverses conditions doivent être réunies, dont dépend la force des alliances et des réseaux d'intéressement qui peuvent se bâtir autour d'elle. L'une de ces conditions concerne — car il s'agit ici de conventions qui doivent se traduire en procédures statistiques (conventionnelles) — la faisabilité technique et la réduction des marges d'incertitude sur les définitions et sur les résultats. Dans le cas des indicateurs qui recourent à la monétarisation de variables non directement observables sur un marché, ou à des coûts de production, un enjeu important se situe du côté de l'obtention d'équivalents monétaires mesurant (conventionnellement) la valeur de certains services, ou de certaines variations (améliorations ou dégradations) de patrimoines et d'états de la société. C'est incontestablement plus délicat que pour la production des administrations ou pour les loyers fictifs, non seulement parce que c'est techniquement délicat, mais parce que la « marge d'incertitude » porte sur des « systèmes de valeurs » (qu'est-ce qui compte vraiment ?) incorporés dans la définition des équivalents. Par exemple faut-il évaluer monétairement les « nuisances » ou les « dégâts de la croissance » sur la base des coûts de réparation induits (et lesquels), des coûts de prévention (ou des coûts de mise en œuvre de solutions alternatives ne produisant pas de telles nuisances), d'évaluations dites « contingentes » de la propension des consommateurs à payer pour éviter la dégradation d'un bien collectif (problème classique des externalités environnementales) ?

Il y a donc des difficultés. Mais on ne voit pas pourquoi il serait possible de mettre en place, à l'échelle des entreprises ou des nations, des règles du type « pollueur-payeur » reposant sur des conventions délicates, pourquoi il serait possible de retenir des conventions « hédoniques » plus que contestables pour les

indices de prix et de volume de la production d'ordinateurs et de logiciels, ou des conventions fragiles concernant la mesure du produit des banques et des assurances [Gadrey, 1996], et pourquoi il serait impossible de se mettre d'accord sur des conventions (révisables) concernant la valeur du bénévolat, des services domestiques, ou de certaines dégradations de l'environnement, quitte à procéder à un élargissement progressif du champ des variables retenues, en fonction du débat méthodologique et conventionnel international.

En fait, et contrairement à l'idée des défenseurs du statu quo, nous pensons que ce qui fait la force de la comptabilité nationale est précisément son aspect conventionnel. C'est la clef de son adaptabilité historique. La « cohérence » logique n'est pas une fin en soi. L'adoption de nouvelles conventions peut faire gagner en pertinence, pour le débat public, beaucoup plus que ce que l'on perd, peut-être, en cohérence formelle.

Il y a convention et convention

Les comptables nationaux savent mieux que quiconque que leur travail repose sur des conventions, y compris pour calculer le PIB : nomenclatures conventionnelles, conventions statistiques concernant les modes de recueil et de traitement des données, des changements de qualité des produits, conventions d'évaluation des produits des services bancaires et d'assurance, de santé, du commerce, des logements, etc.

Mais ces *conventions statistiques* — nécessité d'effectuer des choix entre des méthodes et des procédures concurrentes également valables *a priori*, avec une part d'arbitraire dans ce choix — sont d'une autre nature que les *conventions de richesse et de bien-être* qui nous occupent. Ces dernières concernent la représentation globale de ce qui compte et de ce qui devrait être compté au titre de la richesse d'une nation, et de la contribution au bien-être de diverses activités ou patrimoines. Des relations existent entre les premières conventions (statistiques) et les secondes (conventions sociopolitiques de représentation de la richesse). Mais ces deux catégories de conventions (statistiques d'un côté, de richesse de l'autre) sont aussi relativement indépendantes. Et ce sont les secondes qui, aujourd'hui, suscitent le plus d'interrogations en dehors du cercle des experts statisticiens. Ce sont elles dont la légitimité est contestée et dont la diversification est proposée dans les initiatives que nous avons recensées dans notre rapport. Les premières sont des conventions socio-techniques intégrant, à des degrés divers, des considérations non techniques sur « ce qui compte vraiment ». Les secondes sont des conventions non techniques ayant des incidences sur la technique (statistique), mais se situant très en amont. Elles s'expriment en termes de jugements de valeur dont l'analyse relève plus de la philosophie morale et politique (ou d'une économie politique retrouvant ses origines morales) que de l'expertise économique et statistique usuelle.

LES CONTROVERSES ACTUELLES NE SONT PAS MOINS POLITIQUES QUE LES DÉBATS FONDATEURS

Nous allons dans cette section nous pencher sur quelques cas de controverses récentes, pour montrer qu'elles sont, elles aussi, pénétrées par des conventions politiques et des conventions de richesse. Le verbe « suggérer » est employé à dessein : il faudrait, pour « prouver » nos dires, approfondir l'analyse de chacune de ces controverses en allant « à la source » c'est-à-dire en s'appuyant sur la retranscription ou la reconstitution fine des arguments échangés par les experts au cours de ces controverses. Un beau thème de recherche…

Les meilleurs exemples de controverses récentes dans le champ de la comptabilité nationale se trouvent, bien entendu… dans le livre d'André Vanoli [2002]. Elles y sont lumineusement expliquées sous l'angle de la diversité des options qui se présentent. Elles ont pour acteurs principaux de grands spécialistes internationaux, et l'auteur indique souvent ses propres préférences en faveur des solutions les plus « cohérentes » et les plus « rigoureuses » à ses yeux. Or, dans la plupart des cas, il y a de bonnes raisons de penser que ces oppositions entre des solutions apparemment techniques ou purement théoriques, cachent des « préférences politiques » (nationales ou internationales) qui n'ont rien de technique, et qui tiennent à la fois à la « puissance » et aux « conventions sociopolitiques » en présence.

L'armement comme investissement

Cela est particulièrement clair dans le cas controversé des « biens durables militaires », et en particulier des « armements destructifs » [Vanoli, 2002, p. 390 et suiv.], dont le traitement peut être envisagé soit comme un investissement productif (FBCF), soit comme consommation courante, avec des incidences évidentes sur la structure du PIB. Comment ne pas être frappé par le fait que les comptables nationaux américains soient en pointe dans le traitement de l'armement comme FBCF, avec, bien entendu, comme « couverture », un argument technique « neutre » : « L'armement doit être vu techniquement comme fournissant un service de défense nationale. » C'est un argument auquel Vanoli objecte que « en cas de guerre, les opérations militaires, dont le caractère destructeur est évident, ne peuvent s'analyser comme un processus de production ». Nous ne nous prononcerons pas sur cette controverse, mais il est clair qu'elle n'est pas de nature technique. Elle relève de la morale politique, et d'ailleurs, dans les années 1950, les fondateurs de la comptabilité nationale française (le SEEF) voyaient dans l'armement le « symbole du mal » et « la charge improductive et stérile » par excellence [Fourquet, 1980, p. 149].

Imputations et réorientations comptables

Le cas de l'armement serait-il un exemple isolé, le seul où la controverse comptable introduirait visiblement la morale et la politique dans la technique et la

science ? Il n'en est rien. Prenons certaines des nombreuses controverses sur « l'imputation » et sur la « réorientation ». Commençons par cette dernière. La réorientation de certains flux (exemple majeur : les cotisations sociales des salariés et des employeurs) consiste à ne pas enregistrer les transactions là où elles se produisent, mais ailleurs, en fonction d'un raisonnement économique explicite : par exemple, toutes les cotisations sociales concernant les salariés, quels que soient les agents qui en paient effectivement le montant, pourront être regroupées pour mieux représenter l'ensemble de ces versements comme un « salaire indirect ». Qui ne voit l'enjeu proprement politique d'un tel choix comptable, et ce que peut signifier son abandon du point de vue de la représentation des fondements de la protection sociale ?

L'imputation est, pour sa part, une façon d'attribuer une valeur monétaire à des productions, consommations ou investissements qui ne donnent pas lieu à un échange marchand repérable et payé en monnaie. Dans les controverses récentes, c'est par exemple le cas des « services d'intermédiation financière », ou de la consommation de certains services largement financés par la publicité. André Vanoli admet lui-même l'importance proprement politique (le terme est de lui) de ce qu'il appelle « un traitement correct » du cas des services d'intermédiation financière « indirectement mesurés ». Faute d'un tel traitement adéquat, on risquerait de faire apparaître comme une progression de la consommation des ménages ce qui ne serait que le passage d'une rémunération implicite de ces services à leur paiement explicite. Il justifie ses préférences en se référant à un « principe d'invariance », de type technique, qui veut que la mesure des grands agrégats soit aussi peu que possible affectée « par des différences institutionnelles telles que le caractère marchand ou non marchand de certaines activités ». Nous avons tendance à souscrire à cette idée dans le cas des services financiers, au nom d'une certaine continuité des résultats des comptes qui nous est utile… en tant que chercheurs. Mais le problème n'est pas là. D'une part, en effet, dans le cas particulier des services financiers, d'autres conventions seraient possibles, et sûrement légitimes aux yeux de certains. Par exemple, celle, proposée par des experts cités par Vanoli [2002, p. 203], considérant la production des banques et celle des compagnies d'assurances comme un bien public (mesurée par ses coûts, et faisant alors partie de la consommation des institutions financières elles-mêmes). C'est une idée intéressante, à l'heure où certains spécialistes d'économie financière et monétaire considèrent la bonne gouvernance financière comme un bien public mondial. Or, cette convention très politique est commentée ainsi par Vanoli : « Cette solution a été jugée peu représentative de la nature de l'activité des intermédiaires financiers. » Ce jugement est-il technique ou influencé par des visions politiques de la place actuelle de la finance dans l'économie ?

Production de services domestiques et conventions de genre

On pourrait reprendre presque toutes les controverses signalées par Vanoli (l'investissement immatériel, les gains et pertes en capital, l'environnement, etc.)

et les interpréter de la même façon. Les arguments de cohérence scientifique et de bien-fondé épistémologique jouent un rôle, c'est évident, mais c'est en partie un rôle de représentation et de traduction en discours d'experts, légitimement soucieux d'une certaine cohérence[3], de conventions politiques beaucoup plus fondamentales, qui portent sur la richesse et sur ce qui fait une économie saine et une bonne société. En voici un dernier exemple.

Il n'y a plus guère de controverse actuelle, dans le cercle international des comptables nationaux, sur le fait que la production domestique de *biens* (« autoconsommation et autoéquipement ») soit enregistrée comme production et intégrée au PIB. Le SCN 93 (système français de comptabilité nationale) exclut par contre les *services* résultant des activités ménagères, à partir de plusieurs arguments dont Vanoli rend compte dans deux encadrés distincts de son livre [2002, p. 307-308, p. 362]. Le recours à plusieurs critères (aucun ne suffisant à lui seul) justifiant l'exclusion de fait de la production de services domestiques, alors qu'il semble qu'en principe (en théorie), ces services pourraient fort bien être comptabilisés, est selon nous un premier indice de la présence de choix conventionnels abrités derrière des arguments de difficultés techniques. Il n'est pas évident en effet, pour les comptables nationaux, d'expliquer au lecteur que, lorsque Monsieur fait son potager ou construit un garage, et que Madame fait le ménage, la cuisine, et s'occupe de ses enfants ou de ses parents, seul le premier contribue à la richesse nationale. Les mauvais esprits soupçonneront qu'il s'agit d'un discours d'apparence technique masquant des conventions bien plus profondes, et en particulier des conventions de répartition des rôles et de la « puissance » entre les hommes (productifs) et les femmes (improductives). Les « comptes de la puissance », selon les termes de Fourquet, sembleraient bien devenir, dans de tels cas, des « comptes de la domination », en l'occurrence masculine.

Mais avant de nous associer à de telles accusations, qui ont été formulées, dès les années 1970, par des féministes, et notamment par Christine Delphy [1998, 2001][4], il nous faut reprendre les arguments des comptables nationaux, figurant dans les principes du SCN 93, et explicités par Vanoli, dont la position personnelle semble ambiguë. Deux grands types d'arguments sont mobilisés. Les premiers sont d'ordre théorique, les seconds relèvent de difficultés pratiques ou de considérations politiques.

---

3. L'objectif légitime de cohérence peut, lui aussi, faire l'objet d'une interprétation conventionnaliste. En effet, la cohérence est en général revendiquée par rapport à un cadre antérieur, c'est-à-dire par rapport à une convention jugée solide. Or la question de la solidité relève, dans l'approche conventionnaliste, non pas d'une logique technique pure, mais de la force des réseaux de circulation de ces objets construits que sont les catégories et méthodes comptables. La cohérence est donc en fait jugée sous l'angle de l'absence de remise en cause de la convention antérieure. C'est ce qui justifie que les conventionnalistes aient souvent besoin de retracer la genèse (la construction sociale initiale) des objets intellectuels qu'ils analysent et les controverses qui marquent ces périodes cruciales. Par la suite, si ces objets se stabilisent et deviennent savoirs communs, ils apparaissent comme des produits techniques, et la question de la cohérence des modifications se présente elle aussi sous un angle technique.

4. Les premiers articles de Christine Delphy sur la question datent des années 1970.

Argument théorique : le fait d'inclure la production domestique de biens est une règle conventionnelle [SCN 93, § 6.24], « qui repose sur l'idée que les biens sont potentiellement plus échangeables que les services domestiques ». Vanoli ne critique nulle part cette idée plus que contestable. D'un côté, il estime que ces services « ne posent pas de problèmes de principe quant à leur inclusion dans une notion élargie de la production et de la consommation, mais de sévères questions de mesure » [Vanoli, 2002, p. 362]. Cela signifierait qu'il ne reprend pas à son compte l'argument de leur faible échangeabilité potentielle. Mais, de l'autre [Vanoli, 2002, p. 307], il cite à deux reprises cet argument parmi les justifications possibles, et apparemment valables à ses yeux, de l'exclusion de ces services : « Indépendance et isolement relatif de ces activités par rapport aux marchés […], les biens [produits par les ménages] sont potentiellement plus échangeables que les services domestiques. »

Quel que soit le fond de la pensée de Vanoli sur ce premier argument, on peut affirmer avec certitude que l'argument lui-même ne résiste pas à l'examen des faits. Il y a bien longtemps que les tâches domestiques font l'objet d'échanges marchands, tout comme les soins aux jeunes enfants et aux personnes âgées. Selon certaines projections, la famille de métiers correspondant à ces deux dernières fonctions détiendrait même le record des créations d'emplois d'ici 2010 en France. L'une des explications de la croissance de l'activité féminine depuis un demi-siècle est précisément cette « échangeabilité potentielle » de la production de services domestiques « féminins ». Sans aller jusqu'à évoquer la prostitution (ce qui conduirait logiquement à inclure les services sexuels domestiques dans le PIB, au nom de leur échangeabilité potentielle), le moins que l'on puisse dire est que, dans cet exemple du traitement du travail domestique, la rigueur, la cohérence, et la théorie ont bien moins d'influence sur les choix comptables que les représentations dominantes de l'ordre social. Il est difficile de ne pas interpréter ce genre de choix comme un prolongement, dans la sphère des activités domestiques, et sur la base d'une représentation sexuée de la richesse, de la vieille théorie du travail improductif, finalement abandonnée pour la sphère dite « formelle », après deux siècles où elle a dominé la pensée économique.

Venons-en aux arguments pragmatiques, peut-être plus décisifs dans le choix des comptables nationaux (et notamment aux yeux de Vanoli) d'exclure les services domestiques de la production nationale. Ils concernent essentiellement 1) la difficulté de la production d'informations annuelles fiables en matière de production de services domestiques, 2) la difficulté de la valorisation monétaire de ces services (imputation délicate), et, 3) l'utilité réduite de tels comptes « pour l'analyse et la politique économique courante » [Vanoli, 2002, p. 307].

Tout cela est intéressant et mérite réflexion, mais on peut toutefois présenter de sérieuses objections, qui nous confortent plutôt dans l'idée que, derrière l'ensemble de cette argumentation, on trouve bel et bien une convention de genre. En effet, le premier argument signifie tout bonnement que l'on ne juge pas utile de dégager les moyens nécessaires à la production des données annuelles requises.

Le second argument correspond au fait qu'on ne consacre pas l'énergie nécessaire à produire des conventions d'imputation qui, pourtant, sont nettement moins délicates à circonscrire que dans le cas des services financiers ! Quant au troisième argument, il veut bien dire que « la politique économique courante » ne s'intéresse qu'aux activités dites « socialement organisées » [Vanoli, 2002, p. 307], en fait aux activités associées à des flux monétaires et salariaux, comme si la production de services domestiques ne relevait pas d'une certaine forme de production socialement organisée de bien-être, dont l'importance dépend des politiques familiales, des politiques fiscales, des politiques d'égalité professionnelle des hommes et des femmes, etc.

C'est donc bien, quel que soit l'argument invoqué, parce que ces activités sont socialement et politiquement dévalorisées (notamment parce qu'elles sont traditionnellement effectuées par les femmes) qu'elles ne sont pas valorisées monétairement dans les comptes de la richesse, alors que les activités non marchandes de production domestique de biens, d'autoconsommation et autoéquipement, le sont.

CONCLUSION : L'INTÉRÊT POUR DES INDICATEURS ET DES COMPTES PLUS « SOCIAUX » ET « ENVIRONNEMENTAUX » : UNE MODE CYCLIQUE ?

L'hypothèse d'une montée en puissance des exigences sociales et environnementales devant aboutir à des « comptes du XXI^e^ siècle » centrés sur une notion de richesse bien plus large se heurte à une objection forte. On a déjà connu, dans les années 1970, une telle montée en puissance. Elle est retombée comme un soufflé à partir du tournant de 1980, où la consigne politique (nationale et internationale), dans le contexte de crise, d'inflation et de chômage, fût à peu près la suivante : « cessons ces plaisanteries et revenons à notre cœur de métier : la croissance et la compétitivité ». Tous les acteurs de l'époque s'accordent sur l'existence de ce revirement brutal. Nouvelle preuve d'ailleurs du pilotage déterminant de la statistique et des comptes par le politique. On ne peut donc exclure qu'une aggravation de la crise économique et sociale mondiale aboutisse à affaiblir les positions « contestataires », celles des avocats d'une relativisation de la religion conventionnelle de la croissance.

Nous ne pensons pas que tel sera le cas. D'abord, le contexte politique et idéologique mondial du début des années 2000 n'est pas celui de 1980. Il est peu probable, par exemple, que la perception mondiale de la gravité des risques environnementaux faiblisse. Et l'on peut penser que la voix des pays du Sud va devenir plus forte, en étant relayée, au Nord, par des réseaux, des ONG, et certains États. Mais la grande différence avec les années 1970 réside dans deux phénomènes qui ne relèvent pas de considérations de géopolitique mondiale, mais qui tiennent aux formes de renouvellement de la pratique politique. Le premier phénomène est celui de l'initiative locale, territoriale et de celle des réseaux associatifs militants. Les constructions alternatives des années 1970 étaient principa-

lement le fait de chercheurs assez isolés ou d'institutions « de sommet ». Celle des années 1990 sont majoritairement initiées par des ONG, des associations, des fondations et des réseaux, ainsi que par des communautés locales et territoriales.

Le second phénomène est l'influence croissante des femmes dans la vie politique, contribuant à revaloriser les critères humains, sociaux et environnementaux du développement. Il y a bel et bien des représentations sexuées de la richesse, du développement, et du progrès. Françoise Héritier en fournit un exemple spectaculaire : « Récemment, une enquête d'opinion publique a été menée par des sociologues pour savoir quels étaient les principaux événements du XX^{e} siècle. Les hommes répondent majoritairement qu'il s'agit de la conquête de l'espace. À 90 %, les femmes mettent en premier le droit à la contraception » [Héritier, 2002, p. 144]. Un beau thème de recherches futures sur les conventions de richesse et de développement…

Ces réflexions nous amènent donc à penser que, dans la période à venir, ce qui fera la différence avec les années 1970 sera l'existence de « réseaux d'intéressement » qui ne se limitent pas à des cercles de spécialistes et à des experts au sommet, mais qui sont directement pris en charge par une partie de la société civile et des mouvements sociaux ; le rôle plus important des femmes dans la politique ; et l'influence politique accrue des pays du Sud dans la définition des conventions de développement. Aucune de ces trois tendances — qui sont à la fois des modalités et des conditions du développement humain durable — n'est irréversible, mais les conservateurs de tous bords politiques auront bien du mal à les contenir. Quoi qu'il en soit, c'est bien dans une approche conventionnaliste, institutionnaliste, et politique, des changements des représentations de la richesse, que se trouve la clé de la compréhension des transformations plus ou moins radicales des conventions statistiques des comptes de la richesse, du bien-être, et du développement, et des transformations de leur utilisation dans comme outil de décision ou de conclusion d'accords. Il ne fait aucun doute, par exemple, que les débats français sur la réforme des retraites auraient pris une toute autre tournure si, à côté des critères économiques et des perspectives de croissance et de partage des revenus monétaires, étaient intervenues, avec un poids suffisant, *donc par le biais de conventions et d'indicateurs légitimes*, des considérations et des comptes du développement humain, des inégalités, du temps libre choisi et du bénévolat, du travail domestique, de l'environnement, etc. Il en va de même des critères internationaux dits « de convergence » entre pays se fixant des objectifs communs, en Europe notamment.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

DE JOUVENEL B. (1968, 2002), *Arcadie, Essai sur le mieux-vivre*, Gallimard, Paris.

DELPHY C. (1998), *L'Ennemi principal, 1 : Économie politique du patriarcat*, Syllepse, Paris.

— (2001), *L'Ennemi principal, 2 : Penser le genre*, Syllepse, Paris.
DESROSIÈRES A. (1993, 2000), *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La Découverte, Paris.
FOURQUET F. (1980), *Les Comptes de la puissance*, Encres, Paris.
GADREY J. (1996), *Services, La productivité en question*, Desclée de Brouwer, Paris.
HÉRITIER F. (2002), *Masculin/Féminin II*, Odile Jacob, Paris.
MÉDA D. (1999), *Qu'est-ce que la richesse ?,* Aubier, Paris.
PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*, annuel depuis 1990.
VANOLI A. (2002), *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte, Paris.
VIVERET P. (2002), *Nouveaux Facteurs de richesse*, rapport pour le secrétariat d'État à l'économie solidaire.
— (2003), *Reconsidérer la richesse*, Éditions de l'Aube, La Tour-d'Aigues.

Les auteurs

Gilles ALLAIRE, INRA, économie et sociologie rurales, Toulouse.
Frank BESSIS, EconomiX, université Paris-X-Nanterre.
Christian BESSY, Centre d'études de l'emploi, Noisy-le-Grand.
Olivier BIENCOURT, EconomiX, Université Paris-X et université du Maine.
Robert BOYER, PSE, Paris Jourdan science économique.
Alain CAILLÉ, GEODE, université Paris-X-Nanterre.
Camille CHASERANT, EconomiX, université Paris-X-Nanterre.
Ève CHIAPELLO, HEC Paris.
Simon DEAKIN, CBR, University of Cambridge.
Jean DE MUNCK, CPRD, Université catholique de Louvain.
Alain DESROSIÈRES, INSEE, Paris.
François EYMARD-DUVERNAY, EconomiX, université Paris-X-Nanterre.
Olivier FAVEREAU, EconomiX, université Paris-X-Nanterre.
Jean GADREY, CLERSE-IFRESI, université Lille-1.
Jérôme GAUTIÉ, Centre d'études de l'emploi et MATISSE, université Paris-I.
Bernard GAZIER, MATISSE, université Paris-I.
Rouslan KOUMAKHOV, Reims Management School et EconomiX, université Paris-X.
Claude MÉNARD, ATOM, université Paris-I.
André Orléan, EHESS, Paris.
Michael PIORE, Massachusetts Institute of Technology.
Nicolas POSTEL, CLERSE-IFRESI, université Lille-I.
Robert SALAIS, IDHE, École normale supérieure de Cachan.
Richard SOBEL, CLERSE-IFRESI, université Lille-I.
Richard SWEDBERG, Cornell University, Department of Sociology, Ithaca.
Olivier THÉVENON, Drees-MiRe et EconomiX, université Paris-X.
Laurent THÉVENOT, GSPM, EHESS, Paris.
Pascal UGHETTO, IRES, Noisy-le-Grand.

Table

Introduction
François Eymard-Duvernay 11
Un programme interdisciplinaire excessivement ambitieux ? 13
Une dérive moraliste ? 16
Une analyse statique ? 19

I

DÉBAT GÉNÉRAL ENTRE PROGRAMMES DE RECHERCHE INSTITUTIONNALISTES

1 Valeurs, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions
François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot 23
Affrontements ou efforts d'intégration des sciences économiques et sociales 24
D'une économie de marché à une science générale des relations humaines 25
L'encastrement social de l'économie et la construction sociale des marchés 26
Une intégration non réductrice 26
Aux fondements des sciences sociales et économiques, une question commune : la coordination problématique des actions 27
Une question commune aux sciences sociales et économiques 27
Le renouveau de cadres d'analyse traitant du caractère incertain des coordinations 27
Comment faire mieux ? Qualifier l'incertitude à partir d'une forme d'évaluation supportant la coordination 28
Le premier pluralisme de modes généraux de coordination : quelle légitimité et quelle intégration ? 30
Politique, justice, démocratie 30

Les agents dans des états différents pour apprécier 31
Les conventions constitutives du marché et de l'entreprise… 32
…et celles d'autres modes légitimes de coordination 33
Le mouvement des conventions constitutives 34
Des drôles de marchés : marché du travail, marché financier 35
Les marchés du travail 35
Les marchés financiers 36
Le second pluralisme des niveaux de convention, du public au proche 37
Les réductions des actions et interactions de proximité dans l'économie 38
Des institutions réglées aux interactions 39
En deçà du sujet individuel : l'engagement familier qui maintient la personne 41
Conclusion 42
Références bibliographiques 43

2 L'économie des conventions 15 ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation
Robert Boyer 45
Du manifeste de 1989 au présent ouvrage 46
La permanence d'une question centrale en sciences sociales 46
Un déplacement du centre de gravité de la théorie 48
Une grande ambition théorique : réunifier les sciences sociales 50
Une stratégie prometteuse, mais quelques difficultés 51
Une construction originale… 51
…mais encore embryonnaire 52
Unicité théorique ou juxtaposition pragmatique ? 54
Où sont les médiations ? 54
Les analyses sectorielles : une segmentation des notions et des méthodes 55
Est-il légitime et efficace de faire des sciences sociales une discipline morale ? 56
Toutes les conventions ne dérivent pas de jugements de valeur 57
Le statut ambigu, voire contradictoire, des compromis 58
Quelques questions régulationnistes adressées à la théorie des conventions 60
Encore un effort dans l'analyse du capitalisme ! 60
L'organisation de l'entreprise : une surprenante convergence 61
Pour une analyse kaléidoscopique des institutions économiques 62
Conclusion 63
Références bibliographiques 65

3 Peut-on se passer des conventions ?
Claude Ménard 67
Suivez le guide… au risque de vous perdre ! (Ou : « A distorted road map to convention land ! ») 68
Leçons et provocations 71
Pluralité des modes de coordination 71
Qu'est-ce qu'un agent économique ? 71
Conception ? ou Notion ? 71

Pilotage à vue ? 72
Comment prédire ? 73
Conclusion 74
Références bibliographiques 74

4 Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions
Richard Swedberg 77
État actuel de la sociologie économique (années 1990) 78
La sociologie économique et l'économie des conventions 81
Thème 1 : rationalité 82
Thème 2 : coordination 85
Thème 3 : évaluation 88
Conclusion 90
Références bibliographiques 91

5 Remarques sur l'économie des conventions
Alain Caillé 93
Des accords massifs et évidents 95
Accords proprement théoriques 95
Implications politiques 97
Identités et différences disciplinaires et paradigmatiques 98
Conclusion 101
Référence bibliographique 102

6 Les « marchés transitionnels du travail » : à quel paradigme appartiennent-ils ?
Jérôme Gautié et Bernard Gazier 103
Fondements positifs 104
« Transitions » 104
Marchés et organisations 105
Pluralité des arrangements institutionnels 106
Fondements normatifs 106
Réguler l'emploi 107
La sécurisation des trajectoires 107
La promotion de l'égalité et de la citoyenneté sociale 108
Marchés transitionnels et conventions 110
Les interconnexions entre plusieurs « mondes » 110
La « cité par projets » et la régulation de la mobilité 111
Intégrer d'abord le marginal ou le « common man *» ?* 113
Conclusion 114
Références bibliographiques 115

7 Stabilité et flexibilité dans l'économie : le comportement économique entre rationalité et interprétation
Michael J. Piore 117
La constitution d'un ordre économique : trois programmes de recherche 117
Le programme conventionnaliste 121

La pluralité des évaluations 121
L'émergence d'un nouveau système d'évaluation 122
Analyse *versus* interprétation 122
Conclusion 126
Références bibliographiques 127

II

INDIVIDUALISME/HOLISME

8 Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ?
Nicolas Postel et Richard Sobel 131
L'acteur économique nécessaire mais impossible : la théorie de la régulation 132
La position du problème 132
Un recours incantatoire aux acteurs pour penser les transformations socioéconomiques 134
L'économie des conventions : vers une théorie de l'acteur ? 136
La nécessité des règles 137
La dimension interprétative 138
Vers une théorie de l'action aristotélicienne ? 139
Une théorie hétérodoxe de l'acteur : quels enjeux ? 140
Une théorie des règles nécessite une théorie de l'acteur 140
Une modification de la représentation de l'acteur entraîne une modification de l'objet de l'économie 142
L'économiste éprouve les limites d'une posture instrumentale même procédurale 143
Les sciences sociales et l'économie doivent s'appuyer sur une phénoménologie et une herméneutique générales de l'agir humain 144
Situer l'approche herméneutique dans un espace structuré par des conflits et des inégalités de pouvoir 145
Références bibliographiques 147

9 Action et interprétation, bases d'un rapprochement entre hétérodoxies ?
Pascal Ughetto 151
Régulation et conventions : l'illusoire « hol-individualisme » 152
L'économie des conventions en évolution 153
Théorie de la régulation : pas de pendant immédiat, à moins que… 155
De l'enrichissement de l'individualisme méthodologique à l'assouplissement du holisme ? 156
Pertinence de l'action et de l'interprétation pour la théorie de la régulation 158
Pour la théorie de la régulation, la piste des identités 161
Conclusion 162
Références bibliographiques 163

10 La place de l'intersujbectif et du commun dans l'approche de l'économie des conventions
Christian Bessy 165
Le holisme structural de Descombes 167
La critique des « individus collectifs » 167
Significations intersubjectives et communes 168
La posture épistémologique de l'économie des conventions 170
Le positionnement de l'EC par rapport à l'« individualisme institutionnaliste » 171
Convention et intersubjectivité 172
Le légitime, l'institué et le commun 174
La dynamique des institutions 176
Références bibliographiques 177

III

APPROCHES INTERDISCIPLINAIRES DE LA RATIONALITÉ

11 L'identité sociale de l'*homo conventionalis*
Franck Bessis, Camille Chaserant, Olivier Favereau et Olivier Thévenon 181
Identité sociale et processus d'autocatégorisation en psychologie sociale 182
La construction des catégories sociales 182
Le sentiment d'appartenance au groupe 184
L'identité sociale au fondement d'un nouvel *homo œconomicus* 186
*De la rationalité limitée aux compétences de l'*homo conventionalis 186
De l'identité sociale à la coopération 187
De la coopération aux jugements éthiques 189
Références bibliographiques 193

12 Herbert Simon et l'économie des conventions
Rouslan Koumakhov 197
Projet conventionnaliste 198
Rôles organisationnels 199
Cartes simplifiées et modèles communs 202
Des conventions « linguistiques » à la représentation conventionnelle 203
Le modèle commun simonien est une forme de représentation sociale 205
Modèle commun : bilan 207
Conclusion 208
Références bibliographiques 209

13 Une économie de l'interprétation des règles : Piore et l'économie des conventions
Olivier Biencourt 211
Piore à l'origine de l'économie des conventions 213
Des marchés internes aux conventions 213
Des modèles de production aux conventions 216
Règles, interprétation, conventions : les parcours de Piore et de l'économie des conventions 218
L'économie des conventions, des conventions à l'interprétation 218
Piore, des règles à l'interprétation 221
Conclusion 224
Références bibliographiques 224

IV

DROIT ET ÉCONOMIE

14 Les conventions du marché du travail et l'évolution du droit
Simon Deakin 231
La vision évolutionniste du droit 231
Une illustration : l'évolution des concepts dans le droit du travail 237
Évolution du droit et valeurs juridiques : de l'« action » (*agency*) à la « capacité » (*capacity*) 243
Références bibliographiques 246

15 Vers un nouveau paradigme du droit
Jean De Munck 249
Un nouveau modèle de régulation 250
Deux générations de problèmes 250
Les limites de la régulation classique 251
La régulation structurelle 252
Les droits-buts et la question de l'efficience 253
Le système des droits-buts 254
Les avantages de la proposition de Sen 256
Les intermédiaires du droit 258
Les dispositifs d'évaluation 259
Un paradigme du droit « réflexif » ? 260
Références bibliographiques 261

V

APPROCHES INTERDISCIPLINAIRES DE LA RÉGULATION

16 Esquisse d'une analyse des régulations à laquelle pourrait contribuer l'économie des conventions
Olivier Thévenon 265
Le fondement politique de la régulation sociale 267

La régulation comme art du compromis 267
La régulation comme art de la justification 268
La régulation comme art des politiques publiques 272
Conclusion 275
Références bibliographiques 277

17 Conventions professionnelles et régimes de responsabilité
Gilles Allaire 279
Professions, action collective et responsabilité 280
Fondements sociologiques de l'analyse des professions 280
Action collective, communautés et institutions 281
La profession comme conventions et modèles de connaissance 284
Conventions de coopération et conventions de qualification 284
L'effort de coopération 286
La convention de coopération comme système de connaissance 288
Compétence fondamentale et régimes de la responsabilité 288
Les compétences fondamentales et l'identité de la profession 289
Compétences professionnelles et régimes de responsabilité 290
Conclusion 291
Références bibliographiques 292

VI

LES CONVENTIONS DE MESURE

18 La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la *positive accounting theory*
Ève Chiapello et Alain Desrosières 297
Le déclin de la réflexion sur la quantification 299
La *positive accounting theory* 301
Diverses postures par rapport à la quantification et à la mathématisation en économie 304
Conclusion : retour sur la *positive accounting theory* et sur le déclin de la réflexion sur la quantification 307
Références bibliographiques 310

19 Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale. Anciennes et nouvelles controverses
Jean Gadrey 311
Deux lectures de l'histoire de la comptabilité nationale au XX^e^ siècle : Fourquet et Vanoli 312
Débats scientifiques et conflits de conventions sociopolitiques 313
Des controverses permanentes sur le périmètre des richesses qu'il « convient » de comptabiliser 315
Il y a convention et convention 317
Les controverses actuelles ne sont pas moins politiques que les débats fondateurs 318

L'armement comme investissement 318
Imputations et réorientations comptables 318
Production de services domestiques et conventions de genre 319
Conclusion : l'intérêt pour des indicateurs et des comptes plus « sociaux » et « environnementaux » : une mode cyclique ? 322
Références bibliographiques 323

Les auteurs 325

Composition : Compo Sud (La Magdelaine-sur-Tarn)
Achevé d'imprimer sur les presses de
l'imprimerie France-Quercy à Cahors
en avril 2006
Dépôt légal : avril 2006
Imprimé en France