



**GREThA**

Groupe de Recherche en  
Économie Théorique et Appliquée

---

## **Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle**

***Bernard JULLIEN***

*Université de Bordeaux*  
*GREThA UMR CNRS 5113*  
&  
*GERPISA*

***Cahiers du GREThA***  
***n° 2009-17***

---

**GREThA UMR CNRS 5113**  
Université Montesquieu Bordeaux IV  
Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE  
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - [www.gretha.fr](http://www.gretha.fr)

## **Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle**

### **Résumé**

L'article a pour objet de jeter les bases méthodologiques d'une approche institutionnaliste de la dynamique industrielle. La première partie élabore un cahier des charges en proposant une démarche institutionnaliste s'appuyant sur la méthode de J.R. Commons. La seconde partie précise le projet d'une économie industrielle institutionnaliste comme méso-économie politique en précisant les apports et les limites de la théorie de la régulation et de l'économie des conventions.

**Mots-clés :** COMMONS J.R. ; Dynamique industrielle ; Economie des conventions ; Economie politique ; Institutionnalisme ; Théorie de la régulation

## **Institutional approaches of industrial dynamics**

### **Abstract**

The paper aims to develop a methodology of an institutionalist approach of industrial dynamics. Part 1 defines the framework for such an institutionalist approach in the continuity the J.R. Commons' method. Part 2 elaborates the basis of the project of an institutionalist industrial dynamics as a political meso-economy, discussing the results and limits of the economics of convention and regulation theory.

**Keywords:** COMMONS J.R.; Economics of convention; Industrial dynamics; Institutionalism; Political economy; Regulation theory

**JEL :** B520; L160; L200

<p><b>Reference to this paper:</b> Bernard JULLIEN, "<i>Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle</i>", <i>Working Papers of GREThA</i>, n° 2009-17, <a href="http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-17.html">http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-17.html</a></p>
---

Ce document constitue le chapitre 2 de l'ouvrage *Industries, Innovations, Institutions. Éléments de dynamique industrielle*, coordonné par Marie-Claude Bélis-Bergouignan, Bernard Jullien, Yannick Lung et Murat Yildizoglu à paraître aux Presses Universitaires de Bordeaux, 2010

## Introduction

Nous cherchons à définir et à défendre dans ce chapitre une approche institutionnaliste de la dynamique industrielle. Si, comme Gaffard (1990), on considère cette dernière comme étant l'objet de « l'économie industrielle et de l'innovation », on peut aussi retenir sa définition : la dynamique industrielle est « la dynamique des systèmes de production et de préférence ». L'objet dont on se préoccupe alors n'est plus tout à fait celui de l'Industrial Organisation. En effet, comme l'indique encore Gaffard, un tel objet est redevable d'une approche qui ne saurait se restreindre à une problématique de l'allocation mais qui se doit d'intégrer l'innovation en ce qu'elle modifie en amont comme en aval de la vie des industries les données des questions d'allocation. Dans la mesure où l'activité d'innovation est en large partie le fait des firmes elles mêmes, on est alors conduit à placer au centre de l'analyse cette part de l'action économique par laquelle les agents redéfinissent les questions productives et commerciales qu'ils ont à se poser. En d'autres termes, l'économie industrielle ainsi entendue a à se déployer en amont de la question allocative dont elle est alors conduite à se demander jusqu'à quel point elle peut se poser dans les termes par lesquels les approches qui s'y limitent l'abordent.

Dans cette perspective, la question qui se pose face à l'objet ainsi défini est celle de savoir si, ou jusqu'à quel point, l'endogénéisation de la dynamique des systèmes de production et de préférence est redevable d'une approche qui, comme c'est le cas pour les analyses de l'allocation, privilégie le calcul des agents ou s'il convient de mobiliser une ou des approches alternative(s) pour la traiter. Cette question recouvre en large partie celle de la définition de l'institutionnalisme ou des institutionnalismes. En effet, quand on se laisse gagner par cette question, on est conduit à cerner la question économique comme se situant en large partie « en amont du calcul » et à chercher à cerner de quoi cet amont est fait et comment on peut en faire l'analyse. De loin en loin, c'est alors l'ensemble des présupposés de l'économie comme domaine de réflexion et de recherche qui se voient redéfinis.

En effet, sans statuer sur la question de savoir si les technologies ou les préférences sont des « institutions », on peut souligner que, comme les institutions, celles-ci définissent dans la

perspective traditionnelle le contexte dans lequel les agents vont devoir former leurs décisions par le calcul. Si, comme pour les technologies ou les préférences, on considère qu'à des degrés divers les institutions qui importent dans la vie des industries sont formées, déformées et réformées par les agents au cœur de leur action économique courante, alors rendre compte de la dynamique des industries appelle un travail analytique d'endogénéisation des dites institutions. Ceci signifie que l'analyse de la dynamique industrielle n'a pas seulement à chercher à spécifier le mieux possible les contextes institutionnels dans lesquelles les firmes qui peuplent une industrie ont à évoluer, elle a également à saisir si et comment ces contextes varient sous l'effet en particulier des initiatives prises par les firmes.

Deux questions se posent alors. La première – que pose sur le même mode l'analyse des technologies ou des préférences – est celle de savoir comment on traite la part majeure des évolutions qui importent du point de vue de la dynamique de l'industrie mais qui ne relève pas directement de l'initiative des industriels. La seconde renvoie à la place du calcul et/ou à la mobilisation d'autres ressorts de l'action économique dans l'analyse étant donnés les phénomènes que l'on entend traiter. Plus que par ses velléités d'intégrer les institutions dans son champ de préoccupation ou même de traiter les différents pans de l'action économique – que l'on considère d'ordinaire comme donnés – comme des institutions, c'est par la nature des réponses apportées à ces deux questions que l'on peut définir l'institutionnalisme.

Ceci signifie que, à la différence de Billaudot (2004) par exemple, nous optons pour le singulier et refusons de parler d'une pluralité d'institutionnalismes. L'enjeu est de clarifier l'approche et son positionnement. Selon le même Billaudot, une approche en sciences sociales peut être définie par sa vision du domaine à couvrir – que l'on pourrait appeler l'ontologie de l'approche – d'abord et par les méthodes qu'elle privilégie pour l'aborder – qui renvoient à l'épistémologie de l'approche – ensuite. Nous défendrons ici que, de ces deux points de vue, toutes les approches qui prétendent couvrir le champ des institutions ne méritent pas le qualificatif de « institutionnalistes » et que seules sont institutionnalistes les travaux qui s'inscrivent dans une vision à la fois holiste et structuraliste qui rompt avec le paradigme du calcul, de l'intérêt et de l'efficacité pour privilégier un abord politique des questions d'action économique.

Après avoir exposé les fondements de ce point de vue « radical » et montré comment la méthode Commons l'incarne (1), nous tenterons d'en tirer les conséquences en termes de choix conceptuels en examinant la mesure dans laquelle les grandes approches non standard en économie industrielle peuvent – ou non – s'inscrire dans une telle perspective puis, de manière plus positive, nous exposerons le cadre dans lequel des travaux institutionnaliste en économie industrielle pourraient s'ancrer (2).

## **1. Le cahier des charges : objet, méthodes et visée de la recherche institutionnaliste**

Bruno Théret (2000) a proposé de reprendre pour l'analyse économique telle que nous la connaissons en France la typologie proposée par Hall et Taylor (1996) pour la science politique. Ces deux auteurs considèrent en effet que, si l'on admet que le principal problème qui se pose en sciences sociales est de cerner comment les comportements individuels s'inscrivent dans (sont déterminées et/ou déterminent) les structures sociales, alors ce sont les manières d'envisager les médiations entre les uns et les autres qui sont discriminantes. Si l'on définit les médiations en question comme des institutions, alors les ontologies du « social-historique » (Castoriadis, 1975) peuvent se ramener à la vision des institutions qu'elles

portent et qui renvoient elles mêmes aux types de réponses apportées à deux questions fondamentales :

- Comment est envisagée la relation institutions/comportements individuels ?
- De quelle manière sont conçus les processus de formation et de changement des institutions ?

Toute approche économique qui intègre les institutions est conduite à répondre plus ou moins explicitement à ces questions. Toutefois les réponses ne sont pas toutes institutionnalistes au sens où elles sont très inégalement aptes à intégrer la dimension instituée des phénomènes économiques et à en restituer les enjeux (1.1). L'attrait et les contours d'une approche réellement institutionnaliste ressortent alors clairement et l'apport de Commons permet de commencer à structurer un agenda de recherche associé qui convient à une économie industrielle (1.2) qui se définit alors comme une méso-économie politique (1.3).

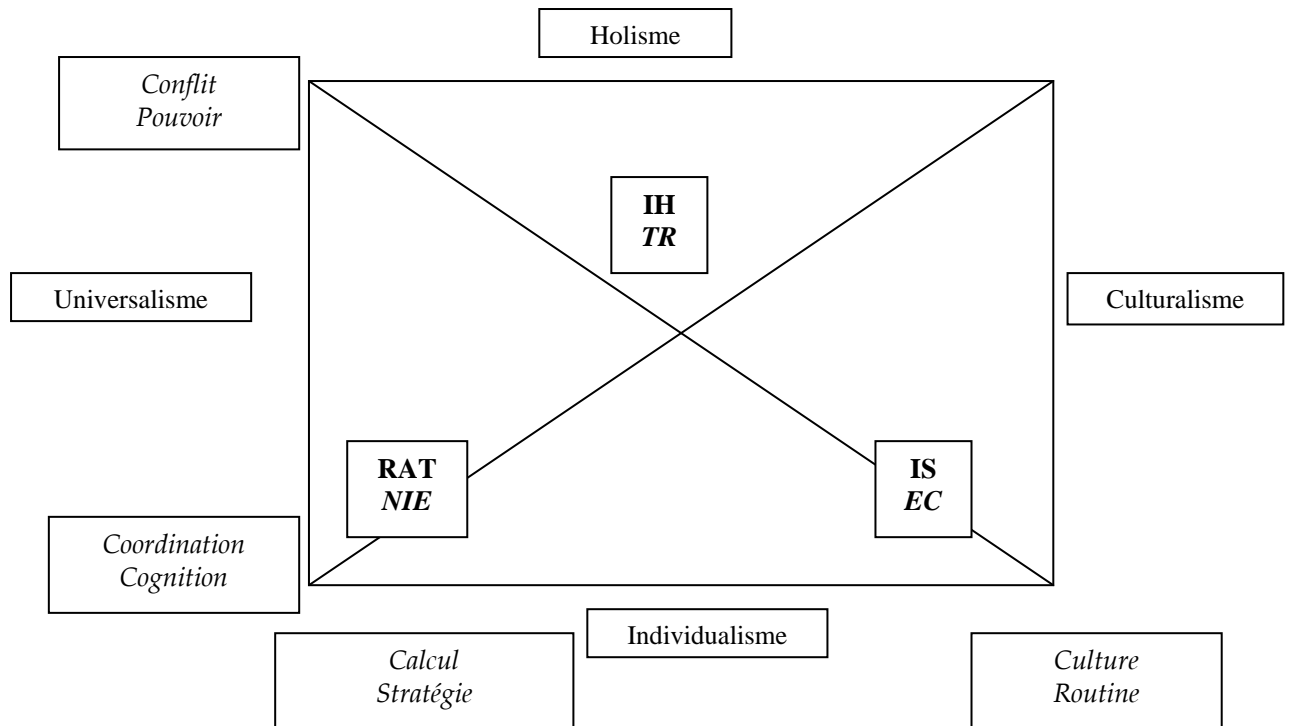
### ***1.1. De la prise en compte des institutions à l'abord institutionnaliste de l'action économique***

En considérant qu'à la première question posée par Hall et Taylor, on peut privilégier tantôt une réponse en terme de calcul tantôt une réponse en terme de culture et que, concernant la seconde, on peut tantôt considérer les institutions comme solution à un problème de coordination (cognition) tantôt les tenir pour des formes de régulation des conflits inhérents à la différenciation des intérêts et des pouvoirs (production d'un ordre social), on aboutit à une matrice qui différencie le pôle rationaliste (RAT), l'institutionnalisme sociologique (IS) et l'institutionnalisme historique (IH) dans les termes de la figure 1. Selon Théret (2000), la nouvelle économie institutionnelle à la Williamson (NIE), l'économie des conventions (EC) et la théorie de la régulation (TR) occupent en économie des positions très homologues dans le champ des institutionnalismes.

Dans cette représentation, l'attention au sens de l'action économique et à sa variabilité historique relève du pôle culturaliste et implique effectivement une forme de renoncement à l'universalisme du propos sur l'économique et donc sur l'institution comme instanciation concrète de la médiation fondamentale. Le second axe pose quant à lui davantage problème dans la mesure où il semble indiquer que l'attention à la cognition et aux représentations aurait partie liée avec des hypothèses individualistes alors que l'intégration du conflit et des phénomènes de domination impliquerait le holisme et une posture structuraliste au terme de laquelle les agents seraient plus agis qu'agissant.

C'est le refus de cette exclusive qui a conduit certains institutionnalismes contemporains à se réclamer d'un projet « holindividualiste » qui reconnaît le caractère artificiel des structures et cherche précisément à détecter dans le monde social et économique les « phases critiques » où cette artificialité devient patente. C'est en effet dans ce travail d'élucidation portant sur les structures et la domination qu'elles impliquent et qui les font exister de fait comme hétéronomes que leur arbitraire peut être exhibé et que peut ressortir, en contrepoint, les espaces d'autonomie qui auraient pu ou peuvent être occupés par les acteurs. Il s'agit, du point de vue défendu ici, d'une exigence institutionnaliste fondamentale et elle n'est susceptible d'être satisfaite qu'à condition que l'on retienne une approche du type IH.

Figure 1 - La matrice des institutionnalismes selon Hall et Taylor



### 1.1.1 L'institutionnalisme n'est pas d'abord une approche des institutions

Toute approche économique des institutions implique de reconnaître leur importance comme médiations entre l'action économique individuelle et les structures économiques. Comme le souligne Billaudot (2004), cette reconnaissance n'est compatible ni avec un individualisme méthodologique absolu ni avec un holisme « ultra ». En effet, dans un cas les structures sociales ressortent comme une espèce de produit de l'agrégation directe des comportements individuels et dans l'autre, puisqu'il n'est pas nécessaire d'intégrer à l'analyse les comportements individuels, nul n'est besoin de s'intéresser aux médiations. On ne verra donc se développer de velléités de prendre au sérieux les institutions dans l'action économique qu'à condition de se situer dans des cadres méthodologiques un peu moins frustes.

Ceci étant admis, les approches économiques des institutions ne renvoient pas toutes aux mêmes visions ni au même agenda de recherche. S'agissant du « pôle rationaliste », il fait reposer l'essentiel de ses analyses sur une argumentation en termes d'efficacité. Plus précisément, dans une optique « conséquentialiste » (Kirat, 1999), il s'agit de cerner les effets que les différents « designs institutionnels » sont susceptibles d'avoir sur le bien être économique ou telle ou telle variable de performance. Dans une optique plus génétique présente par exemple dans les travaux de Coase (1997), il s'agit éventuellement aussi de comparer les mérites des arrangements institutionnels pour tantôt expliquer les choix qu'opèrent les sociétés en la matière, tantôt désigner au prince les institutions les mieux à même de favoriser l'efficacité économique. Dans tous les cas, il ne s'agit que de varier les contextes dans lesquelles est mis en scène l'exercice de la rationalité des agents. Ceci signifie

que la rationalité en question préexiste logiquement et analytiquement au travail de modélisation : elle est exogène et non pas instituée dans le cadre du processus visé.

L'artificialité des arrangements institutionnels ne ressort pas alors dans les dimensions qui importent : ni le sens dont les acteurs investissent les mondes économiques, ni la répartition des pouvoirs et des droits ne transparaissent puisque seule importe l'efficacité des dispositifs envisagés. Au contraire, l'arbitraire auquel les institutions et leur articulation renvoient tend à être occulté par un discours implicite au terme duquel si l'ordre qui prévaut est tel qu'il est c'est parce que l'efficacité ne peut prendre place que dans ce cadre.

De ce point de vue, « l'institutionnalisme sociologique » tel qu'il ressort par exemple dans l'économie des conventions correspond à une rupture. En effet, fondamentalement, la rationalité prêtée aux agents est limitée et les met dans l'obligation de se décharger d'une très large part des délibérations que requerraient logiquement leurs décisions sur des conventions, des routines ou des habitudes. Sur le plan analytique, comme le souligne Favereau (1989), il s'agit de dégager une alternative à l'approche rationaliste des modes de coordination non marchands qui conduit à une impasse puisque la complexité des situations à intégrer dans un cadre inchangé conduit à rendre de plus en plus lourde – et donc de plus en plus indéfendable – l'hypothèse de rationalité des actes économiques. C'est dans ce contexte qu'il devient presque rationnel de considérer que les agents recourent à des routines ou à des conventions qui leur permettraient de se coordonner malgré tout.

Contrairement à l'approche précédente, le fait que les agents se situent alors dans un contexte conventionnel ne relève pas alors d'un arbitrage rationnel mais s'impose à eux : l'occasion conventionnelle fait le larron rationnel ! Pour cette raison, Billaudot est fondé à caractériser cette approche par une hypothèse implicite d'exogénéité de la rationalité. En effet, d'une part le recours à la convention renvoie à une « nature » des hommes en société et – donc – de l'action collective et, d'autre part, la convention particulière qui s'observe n'est celle qu'elle est que parce qu'il en faut une.

Toutefois, le cadre conventionnel ou – de manière plus générique – la culture dont les agents ont besoin pour se coordonner ne détermine pas étroitement leur comportement. Les règles auxquelles renvoient ces cadres sociaux sont interprétables et libèrent les agents autant qu'elles les contraignent (Reynaud, 2001). La diversité des comportements et leur adaptabilité sont ainsi garanties analytiquement. Toutefois, le degré de « tolérance » de la règle et(/ou) ses conditions d'entrée en crise et de transformation posent problème. Comme le souligne encore Billaudot, la rationalité « sociale » ou « conventionnelle » prêtée aux agents est elle aussi exogène et ils paraissent alors appartenir à des mondes au sein desquels ils jouissent d'une relative autonomie mais qui, d'une part, s'imposent à eux et, d'autre part, se juxtaposent ou s'articulent selon des modalités mal déterminées. C'est pourquoi Billaudot parle au sujet de cet IS d'un holisme ensembliste, par opposition au holisme structuraliste de l'IH.

En effet, même si, contrairement à l'interprétation qui en est volontiers fournie par certains théoriciens des conventions (Favereau, 1995 ; Eymard-Duvernay et al., 2006a), il est inacceptable de réduire la théorie de la régulation à cette dimension, les institutionnalismes historiques en général et la théorie de la régulation en particulier doivent assumer un parti pris structuraliste. Bien que peu revendiqué dans la conjoncture idéologique des années quatre vingt dix, ce structuralisme – comme le réalisme d'ailleurs (Amable, Palombarini, 2003) – des approches institutionnalistes historiques tend à être réaffirmé depuis le début des années 2000.



### 1.1.2. L'institutionnalisme assume son structuralisme

Outre l'usage que peut faire Théret du structuralisme piagétien (Théret, 2003), un texte de Ragot (2004) symbolise ce mouvement de « re-revendication » du structuralisme de l'institutionnalisme de la théorie de la régulation. Ragot (2004) écrit ainsi : « En cernant mieux la structure, on peut espérer laisser plus de place à d'autres formes d'abstraction, en particulier à l'histoire et au domaine du structurel. En effet, on a essayé de montrer que la relation entre histoire et structuralisme passe par une profonde tension : si le structuralisme constitue à la fois un moyen d'interroger les régularités historiques et une rigueur intellectuelle non dépassée, il ne peut aider qu'indirectement à penser le changement radical et les ruptures historiques. »

Ainsi présenté la dimension structuraliste de la recherche institutionnaliste ressort comme un moment nécessaire du travail d'analyse des faits économiques. C'est de la même manière que Lipietz (1990) présente la théorie de la régulation comme animée par le double refus de mettre analytiquement en scène des structures sans acteurs et des acteurs sans structures<sup>1</sup>.

C'est à se défendre contre les critiques qui leur reprochent le caractère inexistant ou inachevé du premier de ces refus qu'ont été conduits à s'employer les régulationnistes la plupart du temps. Pourtant, pour cerner la spécificité de l'institutionnalisme historique telle qu'il peut être incarné en économie par les approches de la régulation, c'est le second refus qu'il faut comprendre. Pour cela, il faut saisir comment tenter de cerner ou – ce qui revient au même – de produire analytiquement une structure permet, en endogénéisant leur rationalité, de construire une approche institutionnaliste « complète » qui a le mérite de jauger les changements économiques et d'en situer les enjeux économiques, sociaux et politiques, locaux ou globaux.

D'un pur point de vue logique, mettre à jour – ou générer analytiquement – une structure dont relève les institutions c'est tenter d'identifier l'ordre social – toujours relatif – qui y est associé synchroniquement et diachroniquement. C'est à cette condition qu'il est possible d'identifier l'entrée en crise, les restructurations et *in fine* les changements qui importent en tant qu'ils sont structurellement problématiques et seront de ce fait associés à une remise en cause de l'ordre social dont les anciennes structures et institutions étaient solidaires.

De manière plus précise, si l'on reprend la définition de Piaget, une structure est « un système de transformation, qui comporte des lois en tant que systèmes (par opposition aux propriétés de ses éléments), et qui se conserve ou s'enrichit par le jeu même de ses transformations, sans que celles-ci aboutissent en dehors de ses frontières ou fasse appel à des éléments extérieurs ». Il résume en ajoutant « une structure comprend ainsi les trois caractères de totalité, de transformation et d'autorégulation. » (cité par Ragot, 2004). L'IH en tant qu'il se préoccupe des conditions de production et de reproduction d'un ordre social qui ne s'impose jamais naturellement et qui s'avère néanmoins souvent durablement tenable malgré les contradictions structurelles qui marquent la vie économique et sociale tend à traiter les matériaux historiques dont il se saisit en tentant de comprendre comment s'est agencé le système de relation sociale pour faire en sorte que « structurellement » tout cela « tienne

---

<sup>1</sup> Lipietz a, à plusieurs reprises, parlé ainsi au sujet des premiers régulationnistes de « fils rebelles d'Althusser » : il s'agissait pour eux de refuser à la fois les structures sans sujets et le culte analytique de la reproduction caractéristique de l'Althusserisme des années 60 et 70 sans renoncer pour autant à chercher à cerner les structures actuelles des capitalismes et leurs capacités à cantonner leurs contradictions dans des limites qui leur permettaient d'assurer – temporairement – leur fonctionnement « en régime ».



ensemble » et/ou soit suffisamment cohérent pour s'établir pour une période. Les institutions comme modes d'actualisation de cette structure (Théret, 2004 ; Lordon, 2003) sont alors envisagées non seulement dans leur fonctionnalités locales et, éventuellement, dans leur agrégation mais aussi dans leur faculté à s'inscrire dans cette structure. La structure est alors un artefact analytique qui cherche à isoler logiquement les formes de cohérence – ou de dépassement des contradictions – qui paraissent caractéristiques de la période visée. En contrepoint, se dessinent alors les conditions d'entrée en crise qui sont identifiées aux évolutions ou évènements qui ne sont pas « assimilables » par la structure.

Ceci signifie que le holisme structuraliste de l'institutionnalisme interroge les faits économiques ou – dans le vocabulaire emprunté au pragmatisme de Dewey ou de l'old institutional economics – « mène l'enquête économique » dans une perspective spécifique qui peut être qualifiée de structuraliste. En effet, ce qui importe à l'économie institutionnaliste, au-delà des changements conventionnels et des réinterprétations de leurs actes économiques par les acteurs, est l'ordre économique associé, sa faculté à se perpétuer malgré ou grâce à ces changements et, corollairement, les ferments de sa remise en cause et de son éventuel remplacement par un autre. Comme l'écrit encore Théret au sujet de l'approche commonsienne, ce holisme structuraliste tend à faire sienne la perspective de Marcel Mauss lorsqu'il prétend traiter son matériau « non plus seulement comme des faits sociaux mais aussi comme des faits sociaux totaux, c'est-à-dire des faits dans lesquels la totalité sociale est présente » (2001, p.130). Citant à ce sujet C. Tarot, Théret précise les formes de cette présence du tout dans le fait qui définit le fait social total : « il est – écrit Tarot – cette propriété unique des faits qui sont l'objet même de la science de l'homme, d'être significatifs, c'est-à-dire partiels, contingents, arbitraires et cependant reliés, rattachés, dépendants toujours de quelque chose d'autre qui est en eux, à la fois manifesté et caché par eux. ».

Le souci de ne pas mettre en scène analytiquement des acteurs sans structures étant entendu que lesdites structures sont conditions et produits d'une action économique nouée par des sujets est une manière d'intégrer dans l'institutionnalisme cette nécessité de référer les cohérences fonctionnelles et/ou symboliques locales à des ordres économiques et sociaux qui, s'ils les dépassent, existent, prennent sens et sont susceptibles de se perpétuer ou d'être déstabilisés à travers elles. Comme y insistent de manière récurrente, les théoriciens de la régulation les structures ainsi recherchées n'ont rien de naturel ou d'immanent : elles ne sont qu'un artefact analytique qui tente de rendre compte de ce que, lorsque l'histoire leur permet d'émerger et de contenir pendant un temps les contradictions inhérentes à la vie sociale en général et au capitalisme – ou aux rapports marchands - en particulier, elles doivent leur faculté à se perpétuer à des formes de cohérence fonctionnelles et symboliques qui méritent que l'on cherche à les comprendre. Pour Lipietz (1990), les modes de régulation sont ainsi des « trouvailles de l'histoire » qui ne sont pas apparues parce qu'ils étaient fonctionnels. Leur fonctionnalité, toujours partielle, n'est identifiable qu'*ex post* et a la contingence de l'institué.

De la même manière, Amable (2003) explique que les formes de capitalismes qu'il identifie renvoient à une forme de « complémentarité institutionnelle » qui définit une cohérence socio-économico-politique que l'on ne saurait ramener à la maximisation d'un taux de croissance ou de tout indicateur de bien être. Elle est, de son point de vue, d'abord politique en ce qu'elle permet de contenir durablement les conflits d'intérêt dans des limites tenables parce qu'elles ménagent des compromis, qu'elles permettent aux groupes sociaux dominants de perpétuer leurs domination et parce qu'elles conduisent les différentes catégories d'acteurs sociaux à se faire une représentation de leurs intérêts et des opportunités qui s'offrent à eux de les faire prévaloir qui est circonscrite par ces institutions prises isolément et leur complémentarité qui tend à renforcer chacune.

Si tel est le cas, pour Amable comme pour Lipietz, ce n'est pas parce que les sociétés humaines sélectionneraient naturellement des structures politiquement ou économiquement fonctionnelles. En effet, d'une part l'histoire du capitalisme - pour s'en tenir à lui - offre de nombreuses périodes ou configurations où, d'évidence, ces modes de régulation, ces complémentarités institutionnelles ou tout autre abord que l'on pourra proposer des structures ne sont pas identifiables parce que les sociétés considérées ne les « trouvent » pas. D'autre part, les « contraintes structurelles » sont beaucoup moins celles de l'histoire que celles – distinctes – des conceptualisations par lesquelles on l'aborde dans ces approches structuralistes. Il en résulte qu'il y a toutes les chances que l'histoire soit plus inventive que les théoriciens qui tentent de la comprendre. Le structuralisme de l'institutionnalisme historique ainsi conçu n'a alors rien de déterministe et les « facteurs d'ordre » qu'il identifie laissent largement indéterminées les configurations susceptibles d'émerger historiquement.

Il ne saurait donc s'agir, en revendiquant cette dimension structuraliste du travail théorique, d'identifier ou de vérifier quelque loi de l'histoire que ce soit. Ce qui est en cause est de l'ordre de la stratégie analytique. Celle que retient l'institutionnalisme historique repose sur une hypothèse holiste (et/ou systémiste) et consiste à chercher à cerner derrière les cohérences locales détectables des formes d'inscription symboliques et fonctionnelles dans un ordre global ou un système plus large : parce que c'est ainsi qu'effectivement les acteurs se meuvent dans les espaces socio-économiques qui les concernent et parce que l'intérêt intellectuel de l'analyse des industries est fort limité sans cela, cette posture nous semble la seule tenable. Elle consiste à poser que, pas plus que l'action individuelle ne peut être saisie hors des institutions, une institution ne peut se comprendre hors de l'agencement des institutions : selon que cet agencement ressorte comme chaotique ou que se dégage au contraire à ce niveau une forme de cohérence que l'analyse structuraliste a précisément vocation à recomposer discursivement, l'institution étudiée n'aura ni la même robustesse ni le même sens. Les ressorts comme les formes synchroniques et diachroniques de mise en cohérence sont infiniment problématiques sur le plan de l'analyse parce qu'ils le sont historiquement. Néanmoins parce que, étonnamment, de tels ordres politico-économiques semblent se manifester de manière souvent durable, l'abord institutionnaliste de l'action économique ne prend sens qu'en se confrontant à cet insondable problème. C'est ainsi qu'il faut comprendre la rébellion filiale vis-à-vis d'Althusser dont parle Lipietz : il faut, propose-t-il, cesser de considérer la reproduction du système comme normale et s'étonner au contraire de ce que, pendant un temps, « un mode de régulation » se dégage. Toutefois, face à cet étonnement, on ne saurait rester analytiquement interdit ou coi. L'ordre qui se dégage alors doit être investi d'un sens économique et politique qui élucide la répartition économique et politique qui le sous-tend et les représentations dont il est solidaire ; il s'agit en effet lorsqu'il prévaut de le défendre ou de le contester et de saisir comment il peut l'être ; lorsqu'il ne prévaut plus, c'est à l'examen des candidatures à sa succession ou à sa substitution que concourt le travail institutionnaliste ainsi conçu.

## **1.2. La méthode Commons et ses vertus méso-analytiques**

Sur les bases des premiers éléments du cahier des charges qui viennent d'être dégagés sur un plan général, il est opportun de se tourner vers les candidats naturels à occuper cette place dans le champ de l'analyse économique. En effet, étant donnée l'ambition de l'approche et la très claire rupture qu'elle représente par rapport à l'essentiel de la production en analyse économique, l'examen des quelques contributions théoriques majeures qui non seulement se sont positionnées comme institutionnalistes mais l'ont fait dans une perspective assimilable à celle que Hall et Taylor appelle l'Institutionnalisme Historique semble s'imposer. Dans cette perspective, outre les débats autour de la théorie de la régulation, les récentes relectures de

Commons dans le monde anglo-saxon (cf. *Journal of Economic Issues*) aussi bien qu'en France (COREI, 1998 ou *Economie et Institutions* depuis 2002) ont porté à notre connaissance l'existence non seulement de l'énonciation de tels principes mais aussi de l'initiation de pratiques de recherche en économie s'en réclamant.

Par bien des aspects, cet institutionnalisme là converge avec d'autres réflexions développées dans le champ des sciences sociales sur la définition du social-historique et des conditions de son appréhension réflexive. Le retour de la référence à - et de la révérence vis-à-vis de - l'œuvre de Commons depuis le milieu des années quatre-vingt-dix en France renvoie à ces convergences qui sont le plus souvent partielles et identifiées de manière assez sommaire<sup>2</sup>. Au-delà des emprunts opportunistes que l'on peut faire à Commons sur beaucoup de sujets et pour défendre des approches peu compatibles<sup>3</sup>, ce que nous apprennent de plus intéressant pour notre propos les travaux récents des spécialistes de Commons renvoie à l'extraordinaire difficulté de l'entreprise institutionnaliste. Celle-ci se manifeste dans la très grande complexité de l'œuvre de Commons pour laquelle les « barrières à l'entrée » paraissent à bien des égards considérables. En effet, outre l'ancrage de cette œuvre dans un contexte historique et un univers intellectuel et philosophique propre aux Etats-Unis du début du vingtième siècle (Bazzoli, 2000) qui nous est difficilement accessible, c'est la profonde originalité de la « méthode Commons » qui est en cause et qui nous renvoie au cahier des charges qui est le nôtre.

Il revient à B. Théret – avec d'autres comme J.J. Gislain (2002, 2003), T. Kirat, L. Bazzoli et V. Dutraive (1998, 2002, 2003) de manières plus partielles – d'avoir proposé en 2001 « d'interpréter en français » (2001, p.81) cette méthode (« ce système de pensée » écrit-il). Pour cela, il défend la thèse selon laquelle, *de facto*, Commons adhère à une épistémologie génétique à la Piaget et affirme que cela se manifeste dans le positionnement qui est le sien vis-à-vis de la pensée économique d'une part et de la recherche économique à conduire d'autre part. De manière forcément arbitraire, nous extrayons de ce travail considérable, trois éléments majeurs qui importent pour notre propos.

### **1.2.1. Action collective, hypothèses habituelles, formules et performativité**

Tout en prétendant en intégrer les apports dans un système théorique plus général, Commons reproche à l'analyse économique telle qu'elle s'est développée avant lui de négliger l'action collective en s'enfermant dans un corpus conçu sur le modèle des sciences de la nature. De son point de vue, cette inaptitude foncière de l'économie comme discipline à comprendre – au sens de Weber – la vie économique et sociale renvoie à des hypothèses indéfendables sur les ressorts de l'action et les conditions de sa connaissance. Du point de vue pragmatiste qu'il retient, il existe une forme de continuité entre les conditions de l'action et celles de sa connaissance. En effet, les relations des hommes au monde et à la vie sociale sont médiatisées par des représentations contingentes historiquement qui définissent dans leurs pratiques des habitudes et qui renvoient sur le plan cognitif à des « hypothèses habituelles ». L'analyse de la vie économique et sociale ne peut que prendre acte des dites hypothèses et tenter d'en formuler d'autres qui, tout en les intégrant, décalent ce rapport au monde et *in fine* interrogent les hypothèses habituelles et les habitudes qui les incarnent. Même si les conditions de

---

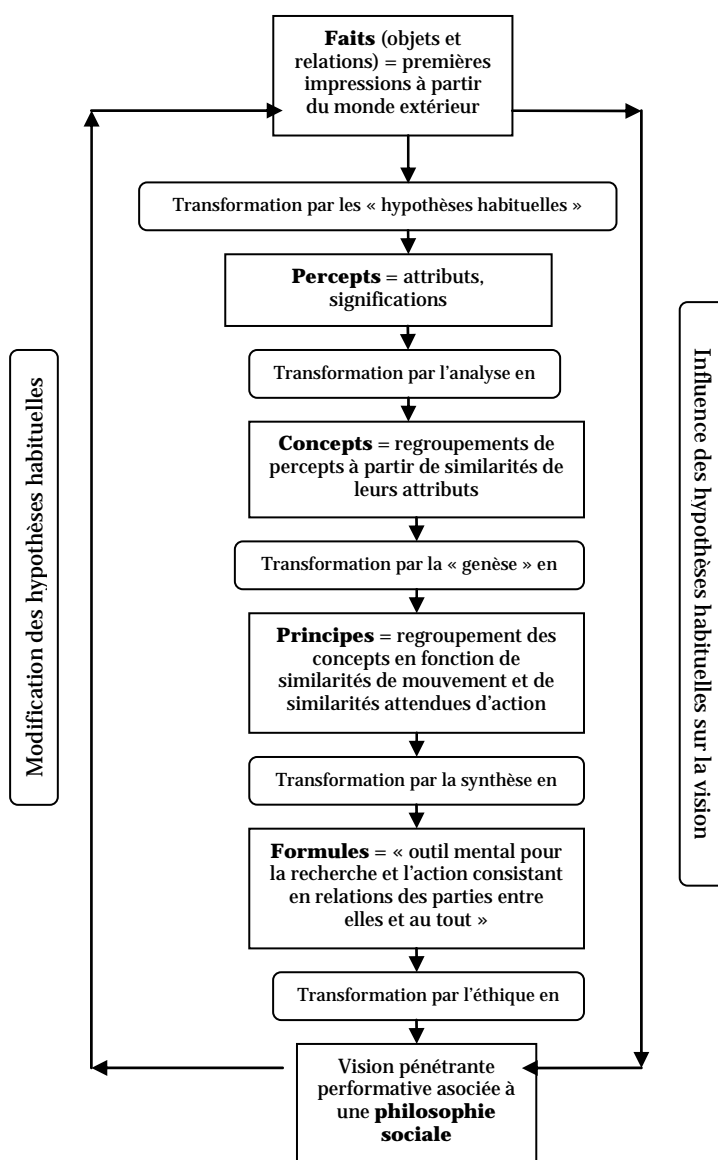
<sup>2</sup> Pour d'assez bonnes raisons, L. Bazzoli (2000) note ainsi des convergences avec l'œuvre de Simon ou avec certains travaux conventionnalistes. Pourtant, comme son travail le montre, « l'économie institutionnelle » de Commons est, dans son architecture et ses visées, assez éloignée de l'une et l'autre perspective.

<sup>3</sup> On fait ici allusion en particulier au fait que Williamson cite Commons au sujet de la notion de transaction qu'il prétend mettre, comme lui au centre de son œuvre en en faisant « l'unité de base de l'analyse ». Comme Ramstad (1996) le montre, la parenté s'arrête là...

production des deux types d'hypothèses sont distinctes, elles ont ainsi en commun d'avoir, effectivement ou potentiellement, vocation à fonder – ou à re-fonder – des pratiques. Ceci signifie que, du point de vue - « pragmatique » - de Commons, de manière assumée ou non, les énoncés produits en sciences sociales ont forcément une dimension performative qui mérite d'être revendiquée et intégrée par « l'économie institutionnelle » qu'il prétend fonder. Ainsi, les conditions de production d'une connaissance sur le social ressortent dans la vision de Commons comme itératives (figure 2).

Le pragmatisme qu'une telle représentation de la production d'une pensée sur le social implique se manifeste dans le fait que les « hypothèses habituelles » ressortent comme tour à tour, point de départ et domaine d'aboutissement des « formules » par lesquelles la mise en oeuvre d'un processus de rationalisation permet de le représenter. Les dites formules valent ainsi par le « sens » qu'elles donnent au monde et n'acquièrent une réelle portée que si le dit sens est susceptible d'être intégré à – ou de remettre en cause ou de refonder tout ou partie de – la « philosophie sociale » dans laquelle les hypothèses habituelles plongent leurs racines.

**Figure 2 - Le processus itératif de production d'une connaissance de l'économie selon Commons**



Source : Théret (2001, p.98)

En liant comme il le fait la recherche et l'action, il revendique comme horizon de la production scientifique le domaine de l'effectivité (Salais, 1998) et nous propose par conséquent d'intégrer la dimension performative de nos productions. Cette performativité qui repose sur la capacité de nos énoncés à faire sens renvoie à leur dimension holiste ou à la capacité de nos formules à se saisir des faits sociaux comme faits sociaux totaux. Ceci signifie que l'horizon de l'institutionnalisme est holiste en ce qu'il cherche à se saisir du « tout » mais que les recherches institutionnalistes n'ont pas pour autant, tout au contraire, vocation à ne traiter que du tout.

### **1.2.2. Futurité et spécificités des causalités institutionnelles**

Les hypothèses habituelles et les habitudes structurent l'action collective et donc l'action économique. En effet, elles lui donnent sens et lient les individus entre eux et à leur avenir. Ainsi, autant que sur une rupture avec l'hypothèse de rationalité beaucoup plus fondamentale à notre sens que celle proposée par Simon, c'est sur un refus de l'individualisme que s'élabore l'économie institutionnelle de Commons. En effet, ontologiquement et épistémologiquement, les individus de cet institutionnalisme sont, comme l'écrit Théret (2003, p.100), des « esprits institutionnalisés » qui « n'existent que par les autres, que par leur activité transactionnelle et politique ». Cette activité transactionnelle structurée par les « hypothèses habituelles qu'ils ont acquises et qu'ils prennent pour données » (Commons, 1934, p.698) est l'objet de l'analyse de l'économie institutionnelle proposée par Commons. En effet, plutôt que de s'intéresser à des individus qui n'existent pas autrement qu'en nouant ces transactions de divers types qui toutes se présentent à eux dans une forme instituée, il propose de faire de la transaction « l'unité de base » de son économie institutionnelle. Il écrit : « notre matière est l'ensemble des transactions que nouent les êtres humains lorsqu'ils produisent, acquièrent et répartissent des richesses par la coopération, le conflit et les règles du jeu » (1934, p.121).

Pour cerner ces transactions, il convient de saisir leur lien à la futurité. Définie comme « représentation de l'état futur de la société » cette notion exprime l'idée que c'est sur la base d'une projection du fruit des négociations présentes dans l'avenir que les transactions se nouent. Les hypothèses habituelles par lesquelles se manifeste l'institution en termes de psychologie sociale permettent précisément aux transactants de faire face à cette futurité : « Les transactions sont fondées sur les attentes du futur immédiat ou éloigné sécurisées par l'action collective consistant dans les institutions de la propriété, et fixées seulement après la clôture des négociations qui terminent la transaction » écrit Commons (1934, p. 86). C'est ce qui justifie pour lui qu'il faille développer une analyse économique qui ne soit plus centrée sur l'échange mais sur les transferts de droits sur les choses. Dans cette perspective, la transaction peut être échange marchand dans certains cas mais dans certains cas seulement. Dans tous les cas, la nature institutionnelle de la transaction permet de faire face à la futurité en fournissant à la fois un cadre cognitif, des règles et des droits des transactants et une sécurité.

C'est là encore un des traits marquants de l'hétérodoxie radicale de l'institutionnalisme de Commons. En effet, il s'agit de refuser l'assimilation des activités humaines à des faits de nature physique : « Alors que les seconds s'inscrivent dans une logique de causalité déterministe du passé vers le présent, les premières relèvent d'une logique de causalité volitionnelle de la futurité vers le présent. Le sens de la causalité est non seulement inverse mais de plus cette futurité n'est pas la vraie réalité future mais une projection dans un futur tel qu'il se présente actuellement pour les acteurs agissants, c'est-à-dire un ensemble d'objectifs et de règles opérantes de conduite présentement envisageables et relativement sûres pour les acteurs » écrit à ce sujet Gislain (2002, pp.47-48). Ceci signifie que les activités humaines ne



relèvent pas d'une physique sociale parce qu'elles sont sous tendues par des volontés ou des projets en conflit.

Sous ces hypothèses ontologiques, Gislain a raison de souligner que l'idée même de causalité change de sens et fait apparaître les causalités institutionnelles comme dotées d'une texture particulière puisque le principe de futurité « est qu'un effet précède sa cause » (Commons, 1950, p.105). Dans ce contexte conceptuel, l'économie institutionnelle qu'il conviendra de développer devra l'être, comme le souligne encore Gislain, sur deux axes. Le premier a trait aux projets et anticipations des acteurs impliqués dont on a vu qu'ils renvoient aux représentations, hypothèses habituelles et « règles opérantes » qui sont les leurs et qui forment la matrice de leurs positions dans les transactions et des choix qui seront par conséquent les leurs. Il implique de s'éloigner de toute perspective qui vise à identifier des règles de comportement universelles puisque la compréhension de l'action économique implique au contraire de saisir les règles spécifiques par lesquelles les acteurs institutionnalisés abordent les transactions. Le second axe prend acte du fait que « l'économie est nécessairement car préalablement institutionnelle avant d'être, comme résultat, une lutte contre la rareté » (Gislain, 2002, pp.60-61). Dès lors que ce sont les institutions qui « formalisent socialement le contenu économique de la futurité, ce à quoi les acteurs peuvent s'attendre » (ibid., p.61), c'est à les caractériser que l'économie institutionnelle doit s'employer. Puisque les institutions ont vocation à assurer non pas l'équilibre mais « l'ordre » et la reproduction de celui-ci à laquelle la « futurité » renvoie, cette caractérisation doit permettre à la fois de cerner, au niveau macro, la société économique visée et, aux niveaux micro ou méso, les comportements ou transactions qui s'y développent. En effet, la production de cet ordre implique une forme de distribution des futurités dont on conçoit qu'elle soit à la fois incarnée par les droits des uns et des autres et par leurs représentations de leur position, de leur avenir et de leurs possibilités de l'infléchir.

### **1.2.3. Modes de construction du social, micro, méso, macro, transactions et ordre économique**

Pour l'économie industrielle que l'on présentait fréquemment dans les années quatre-vingts comme une « méso-analyse » (de Bandt, 1988), la méthode Commons a ceci de séduisant qu'elle construit une forme de microéconomie hétérodoxe en retenant comme unité d'analyse élémentaire la transaction et en se déployant sur un axe de généralisation qui nous conduit jusqu'à la compréhension ou la caractérisation de l'ordre économique. Elle semble alors dessiner à la méso-analyse un champ d'enquête qui la destine à éclairer à la fois l'action économique individuelle en identifiant les structures dans lesquelles ont à s'insérer les transactions et l'ordre économique à la production duquel la vie des industries participe et/ou dont la vie des industries relève. Plus que de la pertinence du concept de « collectif dynamique organisé » (« going concerns ») introduit par Commons pour saisir ce qui apparaît dans son système comme un « deuxième degré de socialisation » (Théret, 2001, p.100) – le premier étant celui de la transaction et le troisième et dernier celui de l'ordre social –, ce sont les caractéristiques de la méthode qu'il propose qui retiendront ici notre attention. En effet, c'est à ce niveau que nous semble s'incarner le structuralisme de la méthode Commons qui la distingue radicalement de « l'ensémbliste » dont parle Billaudot (2004) au sujet de l'institutionnalisme sociologique de l'économie des conventions.

L'unité élémentaire d'analyse pertinente est pour Commons la transaction. Pour l'aborder, la « formule » que propose Commons est composée de trois termes : le conflit-compétition, la dépendance-coopération et l'ordre-institution des règles opérantes. Le problème auquel toute transaction se heurte est celui de la contradiction entre les deux premiers termes. Le troisième a vocation à en permettre le dépassement. Tant que les transactants sont conduits les uns et les

autres à aborder les deux premiers traits de leurs relations en des termes stabilisés ou routinisés, la règle opérante se reproduit et les transactions s'opèrent sous des formes routinières. Quand ce n'est plus le cas, la règle est interrogée et l'on a affaire à des transactions stratégiques pour lesquelles la délibération est mobilisée. « Quand l'individu perçoit qu'une transaction est différente et la considère comme une opportunité importante pour faire avancer ses projets, elle devient pour lui une transaction stratégique. Plutôt que de se rabattre sur l'habitude, il va penser et répondre créativement à la situation telle qu'il l'évalue » écrit Biddle à ce sujet (1990, p.5).

Commons distingue trois grands types de transaction qui, toutes, ont cette structure et peuvent par conséquent se reproduire et/ou se voir redéfinies : les transactions de marchandage ou d'affaire (« bargaining transactions »), les transactions de direction ou d'organisation (« managerial transactions ») et les transactions de répartition ou distributives (« rationing transactions »). On peut ainsi aborder, prétend Commons, toute l'activité économique : « les transactions d'affaire transfèrent la richesse au moyen d'accords volontaires entre égaux en droit. Les transactions de direction créent la richesse au moyen d'ordres de supérieurs en droit. Les transactions de répartition la distribuent au moyen d'accords entre les supérieurs en droit. » (1935, p.136 – cité par Bazzoli, 2000, p.95). Elles renvoient donc à la fois à la lutte pour la richesse et à la lutte pour le pouvoir et l'économie institutionnelle élaborée sur ces bases pourra donc être une économie politique dès l'abord de ce premier niveau de socialisation.

En abordant le second degré de socialisation qu'est le « going concern », on retrouve à la fois ces transactions et leur abord inséparablement politique et économique caractéristique de l'institutionnalisme. A ce niveau, se combinent en effet les trois types de transactions de manières différentes pour permettre aux acteurs d'accéder à l'action collective organisée. On peut dès lors aborder les « going concerns » plutôt en termes économiques en privilégiant une caractérisation de leurs structures sur la base des types de transaction qui y dominent ou plutôt en termes politiques en considérant que les types de transactions correspondent également à des types de sanction (économiques, morales ou physiques)<sup>4</sup>.

Sur ces bases, Commons aborde le troisième degré de socialisation, en regroupant les « collectif dynamique organisé » en trois grandes catégories définies à partir des types de transaction (ou de sanction) qui y prévalent et qui les rendent tantôt « moraux ou culturels », tantôt « souverains ou politiques », tantôt « économiques ou industriels ». « Ces trois espèces de collectifs dynamiques organisés et l'ensemble de leurs interdépendances constituent la société économique » (Théret, 2001, p.102).

Dans son effort pour « traduire en français » la méthode Commons, Théret part en quête de la clef proposée par Commons pour opérer « ce déplacement sur l'axe de socialisation » (ibid., p.103). Il en recompose ainsi la logique : « on peut considérer que les trois niveaux se déduisent l'un de l'autre par homomorphisme et selon des rapports d'affinité. Car c'est toujours une structure similaire qu'on retrouve sous une forme ou sous une autre, à chaque niveau de socialisation, c'est-à-dire aux différentes échelles sociales de structuration des pratiques et des institutions. (...) La méthode de déplacement sur l'axe de socialisation consiste à opérer des transformations par affinité des structures d'un niveau à l'autre.»

---

<sup>4</sup> Sur l'importance des sanctions pour définir et caractériser les institutions, on peut se référer à Amable (2003, p.36).



Il en résulte une construction où, de la même manière que dans la transaction l'élément politico-institutionnel qu'est la règle opérante est « en surplomb » par rapport aux deux autres, les transactions de distribution le sont au sein des « going concerns » et, de même, parmi ceux-ci, ceux souverains et politiques sont au dessus de ceux économiques ou culturels. C'est en effet à travers ce terme que la production pratique, politique et symbolique de l'ordre opère. C'est par conséquent autour de cette dimension que les analyses empiriques que l'on pourra inscrire dans un cadre commonsien pourront interroger la stabilité et/ou les ferments d'entrée en crise ou de mise en mouvement des structures assimilées à des ordres micro, méso ou macro-économiques qui ressortent toujours comme inséparablement politiques.

### **1.3. Pluridimensionnalité et pluridisciplinarité : les corrélations entre éthique, juridique et économique**

Castoriadis a écrit dans *l'Institution Imaginaire de la Société* : « les questions économiques ne sont fonctionnelles qu'à la marge » (1975, p.172). On peut considérer que, sans l'énoncer aussi clairement, Lipietz, Amable ou Commons souscrivent de fait à cette affirmation et qu'il s'agit là du fond commun des institutionnalismes. Il s'en déduit que pour comprendre les formes de l'action économiques et leurs incessantes restructurations sans s'en tenir aux marges, il faut prendre le risque d'affronter les dimensions de celles-ci qui surdéterminent les questions fonctionnelles. Dès lors deux voies complémentaires s'offrent : la première consiste à redéfinir l'agenda de la théorie et de la recherche économique pour lui offrir les moyens d'aborder aussi ces dimensions fondamentales au sens propre ; la seconde consiste à se tourner vers les autres disciplines des sciences sociales et/ou à considérer l'économie comme discipline comme une des branches de la sociologie. Commons suit la première en cherchant à définir une économie institutionnelle qui intègre et exhibe la dimension instituée des phénomènes économiques. Il suit également la seconde en présentant cette économie comme une « branche de la sociologie » (1934, p.94) et en tentant d'établir des « corrélations » entre économie, droit et éthique. Le premier type de corrélations est relativement accessible étant données les conceptions et définitions déjà présentées. Cette symbiose entre droit et économie chez Commons est pour beaucoup dans sa redécouverte récente en France. Elle constitue un de ses apports majeurs à l'analyse économique en général à l'économie industrielle en particulier dont certains travaux témoignent déjà (Kirat, Serverin, 2000 ; Kirat, 2002 ; Baron, Isla, 2004). Le second type de corrélations est plus problématique étant donnée la polysémie du terme en général et dans l'œuvre de Commons en particulier.

#### **1.3.1. La question du droit**

L'économie institutionnelle de Commons, par la place qu'elle confère aux règles opérantes dans la structure des transactions puis des « going concerns » et de leurs regroupements et articulations, est conduite à faire une place centrale au droit. Celui-ci est abordé à la fois par le rôle politico-économique qui est le sien et par les changements qui le marquent en lien avec ceux des ordres économiques auxquels il s'applique. Le droit qu'analyse Commons est d'abord le droit des transactions tel qu'il est défini et redéfini aux Etats-Unis via la *Common Law*. C'est en l'abordant qu'il prétend en particulier « penser l'organisation et l'action humaine qui ne sont ni mécaniques, ni organiques, mais s'expriment par des choix et sont étroitement liées à des phénomènes de signification, d'évaluation et de pouvoir » (Théret, *ibid.*, p.88). En se confrontant au droit, l'économie transactionnelle se rend directement accessible à cette triple dimension de la vie économique et sociale en même temps qu'elle est conduite à assumer le caractère potentiellement performatif des énoncés qu'elle déduit de l'enquête.

La reconnaissance légale des règles opérantes ressort comme nécessaire à ce que les transactions qui permettent le transfert du contrôle légal des actifs s'opèrent effectivement en offrant aux transactants la nécessaire sécurité requise par la futurité. Alors, « l'économie institutionnelle vise à expliquer comment l'ordre juridique (des droits et des obligations) et le développement du capitalisme (i.e. des dettes et des créances négociables) s'influencent et se conforment réciproquement ». De manière plus précise, « la redéfinition de Commons de la science économique comme science des transferts de droits de propriété » repose sur l'idée selon laquelle « la définition de droits de propriété est ce qui crée et sanctionne la rareté » (Théret, *ibid.*, pp.88-89). Ainsi, en se penchant sur le droit et ses évolutions, c'est l'institution de l'économie que l'on aborde en donnant à voir comment le droit distribue les futurités et arbitre entre elles. La « corrélation » est ici liée au fait que le droit est à la fois conduit à évoluer pour satisfaire aux exigences fonctionnelles de l'économie et susceptible de limiter les possibilités économiques ouvertes aux différentes catégories d'acteurs au terme de délibérations qui font ressortir une sélection artificielle des règles qui renvoie à des processus politiques.

Comme le souligne Mercurio (2000), cette approche économique du droit rompt avec celles qui l'appréhendent sur la base du critère d'efficacité puisque son point de départ « réside dans la reconnaissance du fait que l'activité économique – les prix, les coûts, le produit, le revenu, la richesse – n'est pas un genre de phénomène naturel mais qu'elle est déterminée par les droits, les règles et les doctrines juridiques en vigueur dans la société, le contenu de chacune de ces variables et leur transformation étant en partie fonction de la structure juridique et du changement juridique au cours du temps » (*ibid.*, p.70). Dans cette perspective, « affirmer que la maximisation de la richesse (ou de tout autre critère d'efficacité) peut définir les droits sert seulement à faire écran au vrai problème, celui du choix, parmi les intérêts, de ceux qui méritent protection sous la forme de droits » (Samuels, 1981, p.154 – cité par Mercurio, 2000, p.72). Ceci implique, comme le dit encore Samuels (1989), que, lorsque l'économiste comme analyste a à évaluer un droit, il doit le faire non pas en termes d'efficacité mais en termes politiques ou éthiques. Ainsi, la place accordée à la corrélation entre le juridique et l'économique n'est pas seulement justifiée par la nature des phénomènes à prendre en considération, il s'agit également d'une stratégie analytique qui permet de mettre en lumière la nature institutionnelle des actes de la vie économique, les conditions de leur connaissance et l'incontournable dimension performative des énoncés qui en résulte.

### **1.3.2. La question de l'éthique**

La référence à l'éthique chez Commons est permanente et constitue une des difficultés majeures de sa méthode, source de malentendus nombreux. Théret décèle chez Commons quatre conceptions de la notion. La première signifie au fond « infra-juridique » et dira d'une transaction qu'elle est éthique quand elle ne sera pas – ou pas encore – « autorisée » c'est à dire encadrée par la définition de droits et d'obligation légaux. La seconde traite comme éthique les systèmes de valeurs communs sources de sanction et d'incitations. L'éthique est alors dit Théret « un équivalent de la violence symbolique » (*ibid.*, p.122). La troisième définit l'éthique comme la source d'une « subordination de soi aux autres » qui peut être ou non volontaire. Elle correspond à des comportements régis par des « valeurs humaines » plutôt que par des « valeurs marchandes » (Commons, 1924, p.90). Enfin, Commons fait également parfois de l'éthique la « source de l'autorité supérieure » ou « la clef de voûte symbolique de la société » (Théret, *ibid.*, p.122). Il s'agit alors de l'éthique du bien public tel qu'il est conçu par les autorités.

Ces définitions peuvent être perçues comme contradictoires entre elles. Elles ne le sont toutefois qu'en apparence si on veut bien les lier aux différents degrés de socialisation

qu'identifie Commons où, selon Théret, « elles opèrent comme principe structurant et volitionnel des corrélations ». Pour lui, la première définition est celle de la micro-éthique, la deuxième est celle de la méso-éthique qui est à l'oeuvre dans les collectifs dynamiques organisés, la troisième est celle de la macro-éthique et la dernière renvoie à la méta-éthique.

Au delà du statut de l'éthique, la question est ici de saisir comment, dans le système commonsien, la question de la fiabilité d'une société économique capitaliste est traitée à travers les corrélations entre droit, économie et éthique. La thèse de Commons est que ces sociétés qui prétendent en apparence se laisser dominer par « le principe utilitariste de subordination des autres au soi » ne parviennent à se réguler que via l'invention d'éthiques « de subordination de soi aux autres (au tout social) » (Théret, op.cit., p.125) qui prennent tantôt une forme éthico-juridique tantôt une forme éthico-morale. Et la structuration des transactions autour de règles collectives, et la constitution de « collectifs dynamiques organisés », et le jeu de la méta-éthique sociale renvoient ainsi au défaut de fiabilité local et global d'une société économique qui ne pourrait mobiliser que la rationalité utilitariste d'individus égoïstes.

Cette incomplétude sociale foncière de la logique de l'intérêt structure les relations sociales aux quatre niveaux et fait ressortir analytiquement la place tenue par le droit et l'éthique dans la production de l'ordre économique. Il en ressort qu'éthique et droit sont selon les niveaux hiérarchisés différemment.

- Au niveau micro-économique de la transaction, le droit domine l'éthique et la soumission du soi aux autres a besoin de la force d'un droit dont le contenu note Théret « reste logiquement arbitraire à ce niveau car il dépend d'un processus de choix entre plusieurs positions éthiques qui s'opère aux échelles supérieures de socialité » (p.125).
- Au niveau méso-économique, l'éthique de la subordination volontaire domine le droit. Si tel est le cas, c'est que, pour articuler, adapter et réguler la configuration des différents types de transactions, il faut une plasticité que le droit, à la différence des coutumes, routines ou cultures organisationnelles, ne peut offrir. Ainsi, les règles éthiques « donnent leur contenu effectif aux règles juridiques gouvernant les transactions » (ibid., p. 125).
- Au niveau macro-économique la hiérarchie s'inverse à nouveau : la domination des collectifs souverains parmi les ensembles de « going concerns » revêt cet aspect. Contre le désordre potentiel lié aux interactions de l'ensemble des « going concerns » régis par des principes et objectifs distincts, l'imposition d'un ordre social commun est nécessaire pour lever l'indétermination. C'est, selon Commons, le rôle qui est dévolu à la Cour Suprême.
- Toutefois, cette société économique est inscrite dans la société globale et les représentations que se font les individus de leur commune appartenance à celle-ci sont d'essence éthique. La production de droit est ainsi soumise à cette méta-éthique.

Une telle structure analytique que l'enquête économique a vocation à incarner en mettant en lumière les structures effectives des sociétés capitalistes nous paraît emblématique de l'ambition et des difficultés associées à l'institutionnalisme conçu comme un holisme structuraliste. En effet, si chaque niveau de socialisation est redevable d'une analyse spécifique dont Commons déduit une structure propre, l'analyse de chacun implique, d'une certaine manière, celle de l'autre car leurs structures ressortent comme « corrélatives ». Plus précisément, les niveaux de socialisation se corrélaient en s'emboîtant au plan juridique comme

au plan éthique. Théret écrit à ce sujet : « la jurisprudence fait du droit privé un droit public ; l'éthique de la subordination volontaire du soi aux autres corrèle éthiques collectives et éthique sociale. ». Quant aux dimensions éthiques et juridiques, elles entretiennent entre elles des « rapports de limitation réciproque ». (ibid., p.128). Ce système renvoie à l'idée caractéristique du holisme institutionnaliste selon laquelle « le tout habite la partie », les faits sociaux et économiques ressortant comme des « faits sociaux totaux ».

La dynamique sociale peut alors être saisie quels que soient les niveaux de socialisation et/ou les dimensions par lesquels on choisit de l'aborder parce que les corrélations conduisent à référer le sens de ce qui s'y produit aux autres niveaux et parce que les relations réciproques entretenues entre les différentes dimensions du social conduisent à examiner l'impact des modifications intervenant pour l'une d'elle sur les autres. Le système d'analyse cherche ainsi à redoubler ou – en tout cas à comprendre – les ressorts de la dynamique du capitalisme puisque comme l'écrit encore Théret : « C'est l'imbrication complexe des corrélatifs et des réciproques qui donne son dynamisme à la société capitaliste, son principe de 'changement sans fin' (Commons, 1934, p.104), car elle permet aux nouvelles pratiques 'non autorisées' de se développer à l'échelle des collectifs organisés puis de se voir institutionnalisées à l'échelle de la société globale par les médiations alternatives de la jurisprudence et de la Loi. » (ibid., p.128).

Du point de vue de l'économie industrielle institutionnaliste vouée à se focaliser sur le niveau méso-économique, cette forme de holisme structuraliste semble ainsi offrir une perspective de positionnement tenable. En effet, à sa manière, le système Commons réitère le double refus de Lipietz en mettant en scène des structures dans lesquelles les acteurs ont effectivement à produire une économie et à se saisir de possibilités tout en se refusant à ne référer le sens de leurs actes qu'à eux mêmes ou aux problèmes locaux qu'ils ont à résoudre. Dès lors, l'examen de ces pratiques est référé à des structures susceptibles d'être mises en mouvement par elles et de contribuer de la sorte à produire un fait social total remodelé. Plus précisément, la problématique commonsienne dans cette perspective ressort comme politique en ce que les enjeux de l'action économique – en particulier lorsque les acteurs sont engagés dans des transactions stratégiques – consistent à réitérer ou à renouveler le sens dont on l'investit couramment en même temps que la répartition des pouvoirs et des droits qui y est associée.

#### **1.4. Pratique, pertinence et autonomie comme visées**

L'ancrage de l'institutionnalisme américain de tradition commonsienne dans la philosophie pragmatiste a correspondu à une volonté d'échapper aux apories auxquelles conduisent les présupposés individualistes et positivistes. L'économie de l'œuvre de Commons et ses conceptions psychologiques radicalement anti-individualistes font ressortir deux dimensions centrales liées l'une à l'autre : le questionnement de la notion d'efficience et l'extension de l'enquête à la question des fins. La visée de la recherche en économie dans ce contexte ontologique où les causalités institutionnelles prévalent et conduisent, sur le plan épistémologique, à reconnaître la dimension normative de l'enquête menée par l'économiste change alors de nature : la justification des énoncés et de leur intérêt peut alors difficilement renvoyer à leur « objectivité » qui n'est pas une visée tenable. Proposer alors comme horizon de l'analyse, comme le fait Commons, la pratique et la manière dont elle s'enrichit des analyses produites constitue alors une perspective « praxistique » digne d'intérêt qui mérite précisément une réflexion sur la norme et ouvre l'économie politique à d'autres références que celle de l'efficacité.

Ainsi, l'anti-cartésianisme des pragmatistes auxquels Commons se réfère renvoie à une théorie de la connaissance qui considère que, en sciences sociales, c'est l'expérience qui est source de connaissances et l'action qui doit constituer son contexte de mise à l'épreuve. Pour Commons – qui suit en cela Peirce –, **le problème essentiel est celui de la signification et de la pertinence des idées développées**. Pour Peirce en effet, toute pensée met en œuvre des signes qui médiatisent l'expérience, ce qui implique « qu'il n'y a pas de point de départ cognitif absolu et de connaissance première indépendante de l'expérience et du processus de recherche ou enquête ». De même, pour Commons, économie et éthique doivent être liées analytiquement et normativement via l'examen des droits. En effet, sur le plan des faits, les institutions qui rendent possible la coordination et l'action économique renvoient à des fins et sont examinées dans leur fonctionnement en référence à celles-ci, quitte à ce que la mise en examen du fonctionnement courant des dites institutions amène à mettre en question leur bien fondé et, partant, les droits qu'elles avaient conduit à définir et à faire prévaloir comme légitimes. L'examen de ces faits par l'analyste et le jugement qu'il porte est forcément motivé et structuré par celui, souvent implicite, des alternatives qui auraient pu ou pourraient prévaloir dont il propose aux collectifs dans lesquels il s'insère d'envisager l'existence et la pertinence. Ainsi, ce que Commons refuse, c'est la croyance selon laquelle la scientificité ou le sérieux du travail du chercheur en sciences sociales implique qu'il puisse développer des modèles objectifs c'est à dire neutre (« value free »). Au contraire, selon lui, cette prétention a pour principale conséquence de sortir la réflexion sur les valeurs et le lien qu'elles ont avec l'enquête menée par l'économiste du champ de la réflexion et des discussions des économistes entre eux et avec les acteurs. Pour des raisons que l'on peut situer d'abord du côté de la rigueur (qualité de l'enquête menée et aptitude à enrichir la vision du domaine visé en faisant varier les valeurs auxquelles on soumet son examen) et ensuite du côté politique ou éthique (qualité des processus démocratiques auxquels les fonctionnements économiques et sociaux sont ou devraient être soumis), le point de vue institutionnaliste ainsi conçu constitue une alternative crédible au point de vue du *mainstream*.

Cette alternative fondée sur une quête de pertinence entend focaliser son attention sur ce qui est singulier ou nouveau. En effet, d'un point de vue commonsien il s'agit là de ce qui importe sur le plan pragmatique puisque le singulier ou le nouveau exhibent les « possibilités » de l'homme et des sociétés. Dès lors, il apparaît que ce qui fait d'une économie cette économie là avec ses modes de production, sa division du travail, son droit, sa définition de ce qu'il est important de produire, de ce que l'on doit sacrifier ou préserver n'est que très partiellement explicable. Comprendre comment elle est advenue, comment elle fonctionne et se transforme peut et doit alors faire l'objet d'un travail visant à la connaissance de ce qui est et de ce qui pourrait être. De ce point de vue, comme toute discipline anthropologique, **l'économie a à se confronter aux singuliers en tant qu'ils exhibent des possibles** pour rendre pensables des alternatives qui le seraient moins aisément en l'absence de ce travail réflexif. Dès lors que l'on se situe dans cette perspective, d'emblée politique au sens plein, la question des fins ne peut plus demeurer hors champ.

De ce qui précède résultent des principes de définition des « sciences économiques » et une conception du statut du travail à produire assez radicalement incompatibles avec ce que le courant dominant se propose de faire. En effet, la prétention à identifier des lois et plus généralement à dégager des universaux en matière économique conduit à naturaliser un économique fantasmatique dans une conception dualiste qui soustrait ce domaine du social à toute action consciente.

L'institutionnalisme conduit au contraire à s'interroger à la fois sur la valeur de l'ordre dont on élucide la teneur et sur la praticabilité et les conditions d'émergence des alternatives. On se



situé alors en économie dans la perspective générale de quête de l'autonomie qui est au cœur de la pensée de Castoriadis. En effet, pour lui, la visée ultime de la pensée doit être de **concourir à la quête d'autonomie** (Castoriadis, 1990) qui est au fondement de la spécificité du monde occidental : alors que dans les autres formations sociales, l'institution du monde et de l'ordre ou de la règle (« nomos ») qui lui correspond est inquestionnable et s'impose à chacun pour toujours, la rupture – qui apparaît en Grèce au VIII<sup>ème</sup> siècle (av. JC) avec la démocratie et la philosophie (Castoriadis, 1995) – consiste précisément en l'ouverture d'une espèce de **droit à interroger le bien fondé de la règle pour partir en quête d'éventuelles alternatives** qui, aux niveaux individuel et collectif, seraient préférables. Dès lors, c'est une faculté, toujours partielle, à poser nous mêmes (auto) nos propres règles collectives (nomos) qui est au fondement de l'institution imaginaire sociale de la démocratie et de la liberté.

Le chantier qui s'ouvre alors est évidemment infiniment difficile et ne peut connaître de terme. La difficulté est d'ailleurs telle que cette création imaginaire sociale connaîtra historiquement de longues éclipses et achoppera de manière récurrente sur le plan intellectuel autant que sur le plan politique. Dans les deux cas, d'une certaine manière, tout se passe comme si les humains, effrayés par leur propre audace d'avoir envisagé la liberté, étaient repris par la tentation de s'en remettre à des principes hétéronomes leur fournissant des repères dont la socialité ou le caractère institué disparaîtraient sous le couvert de principes supérieurs transcendant (Dieu, la raison, la nature, les lois de l'histoire ou de l'économie, le parti...). C'est probablement la raison pour laquelle ce principe du droit à interroger nos manières de vivre ou de voir s'est plus aisément incarné dans le projet technique que dans le projet démocratique. De la même manière, la pratique et la rhétorique des économistes est plus prompte à emprunter la voie technocratique que la voie démocratique, à raisonner en terme d'efficacité plutôt que de souhaitabilité ou de justice alors même que, dans le déni de leur prégnance, cette seconde dimension apparaît bien souvent comme le vecteur premier des orientations problématiques prises par les travaux d'économistes, fussent-ils en apparence les plus techniques.

C'est cette analyse qui nous conduit à chercher à développer des recherches plus lucides et explicites de ce point de vue pour tenter d'envisager différemment la place de l'économiste dans la cité. Clairement, cette visée d'autonomie dans « l'enquête économique », ne peut appuyer son projet sur une forme de connaissance de l'ordre économique qui fait tout pour le vider de son historicité, de sa singularité. En effet, ce que l'enquête vise est précisément cette singularité perçue comme figure du possible. Ce qu'elle cherche à élucider, c'est cette singularité qui renvoie à une figure sociale avec son arbitraire, son infondé fondateur par rapport auxquels la normativité de l'enquête a à se situer. Le projet institutionnaliste ainsi conçu ne peut, quant au fond, s'accommoder de tout ce qui de près ou de loin cherche soit à naturaliser l'ordre économique, soit à faire – fût-ce à titre stratégique – l'impasse sur la question des fins.

Bien que ceci ne signifie pas qu'aucun usage ne puisse être fait des outils conceptuels élaborés dans cette perspective, ces usages ne sauraient être que de l'ordre de « l'opportunisme méthodique » qui finit toujours par poser problème quant à l'élucidation des phénomènes social-historiques auxquels on s'attache. Au fondement de cette difficulté, il y a ce que Castoriadis appelle « la fallace de la séparation des fins et des moyens » (1978, p.189).

En effet, il y a, même chez les auteurs qui, dans le cadre de l'institutionnalisme rationaliste, s'attaquent à ce qui était, jusqu'à eux, aux marges de la discipline, une tentation de rester fidèle à une définition de l'économie comme logique du choix des moyens. Cette tentation est évidemment manifeste pour ceux qui adhèrent à l'idéologie qui veut faire du système existant, à quelques écarts solubles dans le marché ou la négociation contractuelle près, le système

optimal. Elle l'est également, la plupart du temps, chez ceux qui s'en écartent et qu'une critique immanente conduit à développer l'idée d'une pluralité d'équilibre, d'une indétermination ou d'une issue potentiellement sub-optimale du jeu des mécanismes marchands. Dès lors qu'eux aussi se refusent à prendre explicitement le risque d'interroger la fallace fondatrice, ils condamnent le débat économique à n'avoir comme référence que le cache misère démocratique ou éthique qu'est l'efficacité alors même que chacun sent ou sait que ce qui est visé est autre ou ailleurs. Le problème du statut des énoncés économiques concerne donc « la consistance logique de la prétendue *Wertfreiheit* de l'économie » (Castoriadis, 1978, p.188) et par voie de conséquence le débat économique ou, dans un vocabulaire à la Callon-Latour (1991), « le mode de négociation des énoncés » dans notre discipline et entre notre discipline et la société.

## **2. L'économie industrielle institutionnaliste : une méso-économie politique**

### **2.1. Spécificités de l'économie industrielle et traits des orientations institutionnalistes**

Si les principes par lesquels nous définissons une approche institutionnaliste ont une portée générale, les incarner à des niveaux d'appréhension intermédiaires entre des niveaux macro dans lesquels la portée des décisions d'acteurs se dilue et des niveaux individuels (ou micro) où le sens, l'éventuelle nouveauté et la portée de l'action économique ne peuvent pas être saisis revêt un intérêt particulier. Cette posture, qui définit depuis Alfred Marshall le niveau de raisonnement de l'économie industrielle, ne lui est toutefois pas propre puisqu'elle est partagée, par exemple, par l'économie régionale. Envisagée selon les préceptes orthodoxes, elle apparaît d'un intérêt limité. Référée aux exigences institutionnalistes, elle doit permettre d'incarner la pertinence scientifique et politique des principes dégagés plus haut pour nos pratiques de recherche.

En effet, développé dans le cadre standard, le point de vue de la méso-analyse économique conduit à de simples déclinaisons locales d'un ordre global et ses spécificités paraissent minces. Ainsi, dans la « vulgate » marshallienne, dégager des équilibres partiels (Maricic, 1988) – au sens où ils ne valent que pour une branche d'activité – n'est utile – et possible d'ailleurs – qu'en référence à l'équilibre général : dès lors que le problème économique a toujours la même structure (maximiser sous contraintes) et que les agents mobilisent pour y faire face le même « équipement », c'est-à-dire leur rationalité instrumentale et substantielle, il n'y a aucune raison analytique pour que se dégagent de l'examen des méso-niveaux d'autres figures économiques que celles identifiées aux niveaux de la micro ou de la macro-analyse. De même, en termes normatifs, les préconisations auront toutes les chances d'être les mêmes.

Lorsque, à l'inverse, on vise à cerner par ses recherches la singularité, l'hétérogénéité et la nouveauté en tant qu'elles incarnent des possibles mobilisables dans un effort réflexif mis au service du projet d'autonomie, se poster en observateur des méso-niveaux de mise en cohérence de l'action économique collective prend tout son sens. En effet, c'est probablement à ces niveaux que les « corrélations » de Commons ou, dans une terminologie moins exotique, les formes de dialectiques micro/macro et autonomie/contrainte sont les plus lisibles et que les espaces d'autonomie réels ou potentiels, où peuvent se produire effectivement des alternatives, ont le plus de chance d'être identifiés et exploités.



Sur le plan scientifique, les approches institutionnalistes développées à des niveaux d'analyse macro (par exemple la théorie de la régulation dans ses formulations initiales<sup>5</sup>) ont structurellement tendance à homogénéiser les univers locaux (secteurs ou régions par exemple) en les soumettant à une nécessaire cohérence globale qui, même si elle est conçue comme émergente, semble s'imposer aux méso-univers économiques. Lorsqu'elles intègrent des formes d'hétérogénéité de ces univers, c'est, de la même manière, en référence à un méta-ordre qui semble imposer sa loi aux dits univers. On évoquera ainsi en analyse régionale des fordismes centraux et des fordismes périphériques (Lipietz, 1977) ou en économie industrielle une division du travail et une répartition de la valeur entre les secteurs producteurs de biens de consommation (section II) ou de biens d'équipement ou de production (section I) (Lorenzi, Pastré, Tolédano, 1980).

Il en résulte que de telles approches font peu de place aux hétérogénéités locales et construisent des ordres institutionnels qui sont situés historiquement et pensés comme contingents et fragiles mais qui paraissent laisser bien peu de choix et de latitude aux acteurs. Ainsi, lorsqu'ils sont stabilisés ou déstabilisés, c'est en relation avec des contraintes structurelles qui sont ou non satisfaites et la dialectique est celle de l'Histoire plus que celle des différents niveaux de mise en cohérence de l'action économique collective tels qu'ils ressortent dans le système de Commons. Ainsi, les termes par lesquels sont qualifiés les processus tenus pour déterminants dans la dynamique des économies sont désincarnés et paraissent s'imposer à l'action économique plutôt qu'en être issus. Symétriquement, ils semblent laisser peu de place aux formes économiques qui ne s'y conformeraient pas. Ainsi, par exemple, pour ce qui concerne le début de ce millénaire, la globalisation, la financiarisation ou le « post-fordisme » ressortent de ces analyses comme des espèces de forces immanentes auxquelles aucune région et aucune industrie ne peut échapper.

Sur le plan politique – ou « performatif » -, le statut de tels travaux est problématique. En effet, ils ne semblent structurer l'alternative qu'autour de l'acceptation ou du refus « en blocs » des logiques ou cohérences qu'ils identifient. Ils offrent ainsi des armes aux concepteurs des politiques économiques, scientifiques, technologiques ou d'aménagement du territoire ou aux autorités chargées de faire évoluer le droit du travail ou de la concurrence chargés de relayer ou de résister à ces forces. Ils justifient éventuellement le renversement d'ensemble du système et de sa diabolique cohérence (la Révolution). Ils ne laissent guère entrevoir, aux niveaux qui concernent chacun, les espaces dont on peut se saisir pour inventer des formes singulières de participation ou de résistance aux dynamiques économiques.

Le choix d'une échelle intermédiaire de raisonnement et d'observation pour déployer le travail d'élucidation auquel on peut associer le projet institutionnaliste tire les leçons des difficultés que sa mise en œuvre pose à des niveaux plus globaux (du Tertre, 2006). En effet, les méta-forces ou les cohérences structurelles dégagées au niveau macro définissent des institutions dont la genèse est dans l'action économique et ne peut par conséquent être appréhendée qu'à des échelles d'observation moins générales. De même, leur robustesse est éprouvée en permanence par le couple soumission/recherche d'alternatives ou d'échappées qui est au fondement même de la vie des institutions et qui n'est perceptible qu'en se penchant explicitement sur la vie économique concrète des industries ou des régions.

---

<sup>5</sup> Boyer (2003) note à ce sujet combien la TR a progressé à ce niveau et, reprenant Favereau (1995), oppose la TR1, fortement marquée par ce biais structuraliste, à la TR2, ouverte à la dynamique, aux représentations des acteurs et au fond aux singularités.

Pour prendre le cas de l'analyse régionale ou, plus généralement, de la géographie économique, celle-ci implique, dans une perspective institutionnaliste que l'on ne perçoive pas les espaces concernés comme de simples réceptacles d'une activité économique dont le développement serait déterminé par ailleurs. Selon une logique que les travaux des historiens de l'économie comme Braudel ont révélé, les contours mêmes de l'activité économique et les formes institutionnelles qui les stabilisent ressortent au contraire comme portées par des espaces ou des territoires qui, en se constituant en cadre de l'action collective économique, participent à l'institution de formes économiques qui sont aussi des formes de construction et d'articulation des espaces. De la même manière, les entreprises, les organisations dont elles se dotent et les formes de concurrence et de coopération qui les lient au sein d'industries n'ont pas seulement à s'adapter à des environnements institutionnels définis par ailleurs. Comme l'historien Chandler (1977) l'a montré dans toute son œuvre, ce que sont les économies nationales et leurs formes d'articulation se décide et se dessine, pour une large part, au sein des firmes elles mêmes.

Aussi, la méso-analyse de la globalisation, de la financiarisation ou du post-fordisme implique que l'on ne se contente pas de s'interroger sur la manière dont les firmes s'y adaptent ou les déclinent dans leur environnement spécifique. Il s'agit plutôt alors d'interroger la réalité et la nouveauté effective de ces phénomènes non seulement pour en qualifier les formes locales mais aussi pour interroger la valeur générale du concept pour saisir les transformations qui peuvent s'opérer au niveau macro. En ce sens, la méso-analyse ne saurait être entendue comme une manière de repli de l'économiste sur des terrains d'observation plus simples et concrets d'abord. Il s'agit au contraire de faire vivre l'ambition d'élucidation des transformations de la vie économique en se donnant les moyens d'en mesurer localement la réalité et les enjeux et d'évaluer ce faisant les facultés et modalités de résistance ou de participation d'acteurs situés – et non plus d'agents théoriques.

Ainsi, dans un contexte où la fin des grandes utopies révolutionnaires semble avoir sonné le glas de la recherche des alternatives globales au capitalisme, le redéploiement des hétérodoxies sur des objets intermédiaires comme les industries paraît opportune. Il ne s'agit pas en effet là d'un simple repli tactique ou d'une riposte à une orthodoxie qui a, elle-même, opéré ce mouvement : ce dont ce projet est potentiellement porteur ou plus exactement ce qui peut en aiguïser l'intérêt – et en alourdir le cahier des charges – est l'enrichissement du projet hétérodoxe général et son ancrage explicite au projet d'autonomie. Il s'agit bien de re-politiser les questions économiques, y compris lorsqu'elles sont données pour ne pas l'être (Jullien, Smith, 2005) ou pour avoir déjà été résolues comme telles mais, dans cette entreprise, là où l'hétérodoxie cherchait à débusquer « la vraie question » et à exhiber ce faisant la – seule – manière de la résoudre, la mésoéconomie politique peut et doit accorder une attention à l'action économique effective qui exhibe une singularité et une artificialité des ordres élucidés évoquant aux acteurs le champ de leurs libertés économiques.

## ***2.2. L'économie industrielle hétérodoxe face aux institutions : un institutionnalisme inégalement pratiqué***

Pour n'avoir pas été explicité, dans les termes que nous venons de proposer, le projet d'une mésoéconomie politique de l'organisation productive n'en est pas moins largement présent dans la recherche en économie industrielle. En effet, même lorsque, de fait, les travaux se situent dans des perspectives plus proches de celle de l'institutionnalisme rationnel ou sociologique, ils ont la vertu de mettre en question, face aux réalités industrielles, l'universalité des fonctionnements marchands et, par conséquent, les règles normatives qu'on en déduit. Dans la recherche d'une adéquation aux faits peut alors se glisser, à une place qui

n'a pas été réservée par la théorie – au contraire -, une attention aux fins et une perméabilité à l'action économique effective et aux conflits d'intérêt et de points de vue qui la structure. Lorsque les projets sous-tendant les efforts de conceptualisation hétérodoxes sont clairement alternatifs (par exemple le plein emploi chez Keynes ou l'émergence d'une alternative au capitalisme chez Marx), la nouveauté de l'éclairage et les possibilités liées de l'instrumenter pour des forces sociales insatisfaites du sort que leur réserve l'ordre économique prévalant sont, sans être garantis, des effets externes probables.

En économie industrielle, fonctionnellement pourrait-on dire, le présupposé implicite est partagé avec l'orthodoxie et consiste à considérer qu'il est souhaitable que les industries soient performantes ou compétitives. Dès lors, pour vif qu'il soit, le débat ne gagne pas en clarté puisque, en apparence, c'est sur les seuls faits et leur interprétation qu'il porte. Néanmoins, encore une fois, les visées extra-scientifiques sont bien aux fondements même des positions des uns et des autres et il est dès lors possible d'appliquer aux différentes approches hétérodoxes le cahier des charges que nous avons retenu pour tenter de jauger leur contribution potentielle à une mésoéconomie politique des industries.

Tout en restant pour l'essentiel ancré dans un projet qui paraît être de comprendre et, en termes normatifs, de favoriser la « performance » des industries, deux grands courants hétérodoxes se sont, ces dernières années, intéressés de près à l'organisation industrielle : la théorie de la régulation (TR) et l'économie des conventions (EC). Ces deux courants ont des ambitions plus larges mais ont en commun de faire de fréquentes incursions dans le champ qui nous intéresse et de souhaiter rallier à leur projet des chercheurs de disciplines et d'horizons distincts (sociologie, économie mais aussi histoire ou gestion). Ils partagent le même refus de l'abord néoclassique de ces questions en soulignant la nécessité de se situer dans un cadre dynamique et de rompre avec l'hypothèse de rationalité substantielle maintenue sous des formes plus ou moins affaiblies dans la théorie standard étendue. Bien qu'il demeure problématique d'utiliser le singulier et de parler les concernant de théorie conventionnaliste ou régulationniste pour désigner des courants qui restent fortement marqué par l'hétérogénéité des approches et des problématiques de leurs différents chefs de file, on peut se risquer à en caractériser les traits communs. On peut alors défendre l'idée que, à la différence de la théorie évolutionniste par exemple (Jullien, 2004), TR et EC mettent de fait en question l'hypothèse de séparabilité des fins et des moyens.

### **2.2.1. La Théorie de la Régulation : une hétérodoxie à la recherche d'un écho méso-économique**

Structurée en France depuis les années 70 sous l'égide du CEPREMAP, l'analyse économique marxienne des régimes macroéconomiques de croissance a produit, de la phase de grande croissance d'après-guerre et de son entrée en crise dans les grands pays développés à partir de la fin des années 60, une interprétation qui a su convaincre bien au-delà du contexte français dans lequel elle avait été initiée. Elle a en outre donné lieu à des analyses fines des temporalités et des spécificités nationales et s'est systématiquement positionnée dans les grands débats qui agitent les différentes sub-disciplines de la macroéconomie. Il s'agit donc d'un courant d'une grande vivacité scientifique qui, malgré des débats internes souvent vifs, a su préserver une certaine unité.

#### *2.2.1.1. Une macroéconomie hétérodoxe tentée par l'économie industrielle*

Bien que s'intéressant *a priori* de manière plutôt incidente aux questions d'économie industrielle, la TR a été conduite depuis les années 80 à faire des incursions dans ces champs

qui l'intéressent directement. Deux principales séries de travaux doivent être signalés dans cette perspective.

- S'intéressant fondamentalement aux formes stabilisées de compromis entre le capital et le travail qui structurent les régimes de croissance en mobilisant – avec le terme de fordisme – une référence à ceux qui se nouent en entreprise, la TR a développé dans les années 80 un intérêt vif pour ce qui se passait au Japon (Coriat, 1989). Inscrite dans une quête des formes microéconomiques plausibles de « post-fordisme », cette « microéconomie régulationniste » a convergé assez largement – dans son insistance sur les capacités d'innovation et d'apprentissage – avec les évolutionnistes (Coriat, Dosi, 1992). Elle s'en distingue néanmoins dans sa volonté de maintenir, à travers le rôle central tenu par la « relation salariale » dans son édifice théorique, le conflit capital-travail au cœur de la problématique et de penser l'entreprise comme une institution structurée par ce conflit et destinée à en offrir des formes relativement stables de règlement (Coriat, Weinstein, 1995). D'une certaine manière, les formes plus récentes d'appropriation régulationniste des débats sur les modes de gouvernance d'entreprise (Aglietta, 2002) relèvent, elles aussi, de cette « microéconomie régulationniste » qui a vocation à s'encaster dans une TR à vocation plus générale.
- Très tôt (Aglietta, 1976), la TR a construit son approche des compromis stabilisés qui font les régimes de croissance et/ou définissent les formes spécifiques de capitalisme dans un cadre national (Barou, Keizer, 1984). Ainsi, à partir du travail fondateur sur *La flexibilité du travail en Europe* (Boyer éd., 1986), les concurrences et complémentarités internationales sont devenues la base de l'économie internationale régulationniste dans laquelle la convergence apparaît improbable. Dès lors que progrès technique et innovation ont paru jouer un rôle plus central dans la compétitivité des firmes et des économies et, partant, dans la croissance des économies, la TR a, de même, été conduite à chercher à différencier les économies nationales sous ce registre. C'est dans ce contexte qu'est intervenue la référence aux systèmes sociaux de production (Hollingsworth, 1994) et d'innovation (Amable, Barré, Boyer, 1997).

Bien que ne s'inscrivant pas explicitement au niveau des dynamiques d'industries prises isolément, les deux catégories de travaux désignent en quelque sorte « en creux » une forme de méso-économie régulationniste (du Tertre, 1995 ; Chanteau et al., 2002) qui chercherait à produire des changements dans les industries des analyses qui soient à la fois liées à une théorie de la firme plausible et susceptible de faire sens lorsqu'il s'agit d'en comprendre les performances et d'en saisir la teneur « politique » et à une théorie macroéconomique qui permette de restituer les enjeux globaux des évolutions repérées localement (Lung, 2007). En outre, étant donné l'accent mis par les régulationnistes sur les formes institutionnelles qui permettent que se stabilisent les compromis émergents entre capital et travail ainsi que sur le caractère fondamental du partage de la valeur entre les uns et les autres pour la fiabilité du régime d'accumulation qu'incorpore un mode de régulation, cette mésoéconomie a potentiellement le mérite de permettre l'intégration explicite des deux dimensions de la vie effective des entreprises et des industries que sont leurs rapports à l'Etat d'une part et leurs formes de soumissions aux contraintes financières d'autre part.

### *2.2.1.2. L'analyse en termes de « modèles productifs »*

Les propositions de Boyer et Freyssenet (2000) destinées à identifier des « modèles productifs » dans l'industrie automobile s'inscrivent dans une perspective régulationniste. Le statut de « modèle » y est en effet défini comme une forme stabilisée de réponses spécifiques et cohérentes (entre elles et avec l'environnement) aux problèmes communs aux principales

firmes automobiles. Les problèmes en question concernaient principalement les questions du travail et des marchés. La cohérence des réponses est d'abord jaugée à partir des performances que les firmes dégagent pour être *in fine* reconstruite à partir des compromis que les unes et les autres agencent entre leurs politiques produit, leur organisation productive et les relations salariales qui se nouent en leur sein. Il s'agit de tenter de prendre acte de la « diversité renouvelée et durable des conditions macroéconomiques et sociétales dans lesquelles évoluent les firmes » (Boyer, Freyssenet, 2002) sans renoncer à rechercher des formes d'ordre imposées à la fois par la nécessaire cohérence interne des stratégies développées aux différents niveaux. Ainsi, un modèle renvoie à l'invention d'un « système de production cohérent et pertinent ».

Il s'agit d'un concept méso-économique au sens où il est à la fois pertinent dans l'analyse micro-économique des situations de chaque firme envisagées en elles-mêmes et porteur d'interrogations plus générales intéressant la dynamique économique envisagée aux méta-niveaux, c'est-à-dire au niveau de l'industrie automobile d'abord et à celui des économies nationales ou régionales ensuite.

En effet, la cohérence dont il est question est d'abord interne : elle renvoie à la capacité de la firme elle-même à stabiliser les compromis qui se nouent en son sein pour engranger des apprentissages et être, ce faisant, à même de dégager des performances satisfaisantes ; le concept de modèle est ainsi pertinent d'un point de vue micro-économique et renvoie à la qualification du « compromis de gouvernement d'entreprise » qui stabilise les arbitrages. Quant à la « pertinence » des systèmes économiques auxquelles les firmes correspondent, elle est double : elle se juge d'abord relativement à ce que font les autres firmes automobiles et c'est donc bien l'organisation de l'industrie et des formes de concurrence qui lient les firmes en son sein dont on rend alors compte ; elle se juge ensuite en lien avec un régime macro-économique qui fixe aux firmes des contraintes externes en matière de demande par exemple et de rentabilité en général en même temps qu'il est lié à ce que font les firmes automobiles et les autres.

De telles propositions répondent à une large part du cahier des charges que nous avons exposé. Elles ont, entre autres avantages, celui de se structurer autour d'une « attention aux faits » qui résulte d'un « mode de négociation des énoncés » dans lequel la pertinence quant aux questions effectives importe autant que le projet théorique. Dès lors, là où l'entêtement des faits pourrait, dans d'autres contextes, être ignoré pour privilégier la poursuite du projet fondateur des liens avec les pairs, il y a au cœur de la méthode de construction des modèles (Freyssenet, 2004) une obligation d'en tenir compte qui place chacun – et les économistes au premier chef – dans une posture d'attention inédite aux singularités. Relativement au projet d'identification de modèles pluriels, la mise en exergue des singularités ne ressort pas comme un obstacle mais comme une production de résultats encourageants dont, par induction, devait émerger la caractérisation de quelques modèles types.

Ainsi, les « modèles », leur existence, leur pérennité et leur statut théorique ressortent à la fois comme des résultats relativement « faibles » rapportés aux canons de la « scientificité » économique standard et comme de puissants outils d'investigation empirique et de mise en perspective des transformations affectant l'industrie automobile. Si tel est le cas, c'est fondamentalement parce que – comme nous l'avons déjà indiqué – contingence et singularité n'ont pas le même statut ontologique dans une épistémologie orthodoxe et dans une épistémologie hétérodoxe : alors qu'il s'agit dans un cas d'épiphénomènes dont il faut s'abstraire pour accéder aux lois qui gouvernent le réel économique, dans l'autre, on se doit de les prendre au sérieux en tant qu'elles incarnent la nécessité dans laquelle l'action



économique effective se trouve d'avoir plus d'imagination que ceux qui se contentent de tenter de la représenter.

C'est ainsi que les modèles nous paraissent constituer un résultat doublement satisfaisant intellectuellement. En effet, d'un côté leur relative rareté renvoie à la difficulté effective que rencontrent les firmes automobiles à structurer leur activité d'une manière qui satisfasse à la fois l'exigence de cohérence interne et celle de pertinence quant aux principaux traits de l'environnement social et économique. On peut ainsi concevoir que, bien qu'elles se survivent, certaines firmes puissent ne pas faire cette « trouvaille » historique et doivent se contenter de compenser les résultats catastrophiques qu'elles dégagent certaines années par ceux, plus honorables, qu'une conjoncture ou un lancement de produit plus favorable leur réservent. D'un autre côté, diachroniquement mais surtout synchroniquement, ces modèles, pour rares qu'ils soient, sont pluriels et le sont presque nécessairement dès lors que, parmi leurs conditions de pertinence, s'en dégage une qui fait dépendre leur statut de modèle de ce que font les autres et qui renvoie par conséquent à la capacité des firmes à se différencier. Ceci signifie que ni les contraintes structurelles de cohérence interne liées à la nécessité de trouver des réponses durablement satisfaisantes aux deux incertitudes lourdes que sont l'incertitude sur le travail d'une part et l'incertitude sur les débouchés d'autre part, ni les contraintes d'adaptation à des contraintes ou évolutions macroéconomiques qui pèsent sur chaque firme au même moment et en un même lieu n'impliquent – au contraire – qu'elles se comportent de la même manière. Il en résulte également que si, par un travail d'élucidation, on peut cerner comment et pourquoi de tels modèles se dégagent, on ne peut ni déduire ni prévoir les formes qui sont les leur de la connaissance des conditions structurelles ou environnementales auxquelles ils satisfont (Lung, 2008).

Ainsi, sur le plan des principes, les méthodes comme les résultats auxquels renvoient les « modèles productifs » satisfont pour l'essentiel le cahier des charges que nous avons assigné à une « mésoéconomie politique ». Les réserves que l'on peut émettre et qui justifient que nous n'arrêtons toutefois pas là notre quête concernent la construction analytique du lien macro/méso (cf. *Cahier du GREThA*, 2009-19). En effet, celui-ci est conçu d'une manière qui tend à sous-estimer le degré d'autonomie du sous-système sectoriel. Comme le suggère l'approche commonsienne, celui-ci est en effet aussi un espace où se manifeste la créativité de l'action économique et les libertés que les acteurs parviennent à prendre par rapport aux supposées contraintes externes qui pèsent sur eux. Dans l'analyse en termes de modèles productifs, ceci est vrai et très explicitement intégré lorsqu'il s'agit de faire face à la première incertitude qui concerne le travail et la production : les firmes trouvent dans le système légal et social des ressources et des contraintes qui ne déterminent pas strictement la manière dont elles s'organisent et parviennent, plus ou moins efficacement, à produire des automobiles. Ceci est également vrai mais beaucoup moins bien intégré lorsque les firmes se confrontent à l'incertitude qui pèse sur leurs débouchés (Jullien, 2003).

Plus généralement, l'économie industrielle régulationniste mériterait de s'inscrire dans un système homologue à celui élaboré par Commons qui permettent de cerner mieux les médiations socio-économiques par lesquelles transitent l'influence réciproque du macro et du micro (Jullien, Smith, 2005). C'est à cette condition que l'on pourra cerner les relations qui s'établissent entre le méso-système tel qu'il paraît contraint par le macro-système économique et social et le méso-système dont l'effectivité contribue à redessiner les contours du macro-système. Ils confèrent aux méso-systèmes des singularités qui sont susceptibles de rendre tronquées les perceptions qui, en mésestimant les facultés des acteurs à se reconstituer des marges d'autonomie par leur action économique, feraient des industries des déclinaisons locales d'une méta-structure. Ainsi, pas plus que l'on ne peut dériver la demande automobile

des caractéristiques générales de la distribution des revenus, on ne peut cerner les contraintes financières qu'intégreront les formes de gouvernance qui se structureront des caractéristiques générales du régime d'accumulation ni les formes institutionnelles qui importeront dans la vie d'une industrie de celles qui paraissent pertinentes pour cerner le régime macroéconomique. Il convient probablement de rendre explicite pour cette raison les médiations par lesquelles transitent les influences réciproques des macro et méso-systèmes et c'est un des attraits de l'économie des conventions, de notre point de vue, que d'offrir un cadre pour ce faire.

### **2.2.2. L'attrait du holisme intermédiaire de l'économie des conventions**

Sur le plan général, les éléments de convergence et/ou de divergence entre régulationnistes et économistes des conventions font l'objet depuis une quinzaine d'années d'un débat permanent (*l'Année de la Régulation*, 2002, 2003). Sans doute parce qu'il ne parvient pas à s'incarner dans l'appréhension d'objets de recherche spécifiques, ce débat peine à sortir d'une opposition stérile de toute façon et particulièrement pour notre entreprise d'élaboration théorique d'un cadre méso-analytique. En effet, les uns (les régulationnistes<sup>6</sup>) reprochent aux autres leur individualisme méthodologique et raillent le logicisme naïf des conventionnalistes qui se satisferaient de la « découverte » - qui n'est surprenante que pour des orthodoxes dotés de solides œillères - d'une insolubilité des problèmes de décision économique dans le paradigme de la rationalité instrumentale et substantielle. Les autres (les économistes des conventions) émettent des réserves sur le fonctionnalisme structuraliste des régulationnistes et le peu de place que leur cadre réserve aux acteurs et à l'action économique effective qui paraît plus agie qu'agissante (Lordon, 2003a). De même, lorsque, renonçant à se laisser enfermer dans l'antique opposition holisme *vs.* individualisme, les tenants de l'une ou l'autre approche partent en quête de convergences, le résultat n'est pas forcément plus satisfaisant puisqu'il consiste à consacrer une espèce de double division du travail du type :

- aux uns le macro, aux autres le micro ;
- aux uns les structures économiques et l'analyse de leurs formes stabilisées, aux autres l'action économique et l'analyse de la genèse des structures.

Bien évidemment, cette division du travail n'est guère satisfaisante, ni pour les uns ni pour les autres, ni pour notre entreprise de construction d'une méso-économie politique. En effet, la théorie de la régulation ne peut éviter de « fétichiser » ses concepts et, en particulier, les modes de régulation que ses analyses identifient qu'en les confrontant à l'action économique effective qui leur a donné et leur donne naissance et corps et qui est seule susceptible de les déstabiliser et d'y substituer éventuellement des modes de régulation alternatifs. Quant à l'économie des conventions, elle n'entend légitimement pas se limiter à une entreprise de construction d'une microéconomie hétérodoxe. Les conventions qu'elle dégage de l'analyse et qui proposent effectivement un mode d'élucidation alternatif de l'action économique posent un double problème d'articulation les unes avec les autres et de généralité. C'est cette double perspective qui donne son sens à l'approche développée en ces termes. Ceci indique par conséquent clairement que l'entreprise théorique de l'économie des conventions a vocation à être éclairante pour l'analyse macroéconomique aussi.

---

<sup>6</sup> Voir à ce sujet le très joli texte de Lipietz (1995) où il s'en prend avec ce qu'il faut de mauvaise foi aux conventionnalistes qui redécouvrent Schelling et tendent à ramener tout problème économique à des questions du type « de quelle côté de la route faut-il rouler ? ». Outre le peu de consistance théorique du propos, ce qu'il souligne là c'est la vanité politique de l'entreprise.



Il ne saurait donc s'agir pour nous de considérer que, dans l'entreprise d'élaboration d'un cadre mésoanalytique, il convient de référer l'entreprise de connexion des résultats dégagés sur une industrie à ceux redevables d'une analyse macroéconomique à la TR et l'entreprise d'élucidation des comportements effectifs de demande et d'offre caractéristiques de l'activité considérée à l'EC. Ce que désigne plutôt comme point d'insertion à l'EC l'analyse que nous avons conduite de l'approche mésoéconomique d'inspiration régulationniste en termes de modèles productifs, c'est l'explicitation des formes de gestion de la double incertitude à laquelle les firmes sont confrontées. En effet, si incertitude il y a, c'est parce que les décisions à prendre qui seront à l'origine de ce que l'on désignera comme « stratégie productive » d'un côté et « stratégie produits » de l'autre sont sur le plan logique « indécidables ». Elles renvoient, pour les entreprises, à des compromis politico-gestionnaires à nouer dans des univers bien loin de ceux qui permettent le recours à une rationalité purement instrumentale, fût-elle limitée. Elles exigent donc, sur le plan analytique, d'être référées à un cadre qui reconnaisse pleinement sur le plan ontologique leur teneur. C'est ce cadre qui manque à la TR et que l'EC est candidate à offrir.

L'attrait de la théorie des conventions en économie naît fondamentalement de deux préoccupations liées assez clairement exprimées par Eymard-Duvernay dans sa contribution séminale de 1989 :

- les raisons de ne pas réduire les représentations des univers économiques que nous produisons à l'emboîtement de marchés sont multiples et méritent que soient développées des cadres conceptuels qui rendent compte de la diversité des modes de coordination et de la pluralité de leurs formes d'articulation ;
- la référence à la rationalité et à l'efficacité apparaît pour celui qui s'attache à des phénomènes économiques réels comme hautement problématique tant sont variables les critères à l'aune desquels les productions et/ou les produits sont jugés efficaces ou non ou préférables ou non.

Comme le travail de Rivaud-Danset (1998) le suggère en tentant de tirer en théorie les conséquences de travaux empiriques menés sur les modes de traitement des dossiers de demande de crédit dans les banques, il existe, dans un registre qui a été improprement situé en amont de l'univers analytique des économistes, un domaine de l'action collective trop vite évacué hors champ dans les approches standard qui a à voir avec la construction du jugement qui structure *in fine* les comportements d'offre et de demande. Si le positionnement de cette question en amont du raisonnement économique est impropre, c'est parce que, dans la plupart des cas de figure auxquels les économistes qui ne raisonnent pas que devant les « tableaux noirs » sont confrontés, les « mondes » et leurs critères d'appréciation dans lesquels les acteurs ont à se mouvoir n'ont ni les dessins ni les desseins précis qui leurs sont prêtés par l'économiste. Elles rendent de ce fait les décisions prises par les uns et les autres difficilement appréhendables si leur est prêtée une rationalité purement instrumentale : la question des fins des consommateurs et des producteurs est pour eux une question stratégique et interactive qui crée une incertitude dans l'univers des pratiques et une indécidabilité dans l'univers de l'analyse. La volonté affichée des théories des conventions de les intégrer pleinement ne peut dès lors être perçue que comme une « avancée ». La confrontation empirique à la vie effective d'une industrie donne corps à cette approche en montrant combien acteurs comme analystes sont en permanence sommés de se poser simultanément la question du sens et de la teneur « rationnelle » des décisions prises ou à prendre pour faire face à l'une ou l'autre des deux incertitudes.

Ce qui est alors exhibé ou mis au cœur de l'analyse peut être situé à trois niveaux :

- dans la lutte concurrentielle pour la vérité scientifique, on va insister sur le caractère aporétique ou indécidable des univers dans lesquels les théoriciens standards mettent en scène des décisions économiques pour montrer combien, sur un plan logique, la « question des fins » est incontournable et ne peut être supposée résolue *ex ante* ;
- dans le domaine des desseins extra-scientifiques du travail théorique, on va insister sur le peu de prise qu'ont, en ces matières, les références à la rationalité ou à l'efficacité pour avancer l'idée que, arbitraire pour arbitraire, le monde dans lequel on entendra situer le calcul économique mérite, autant que les procédures de calcul, un travail de recherche et d'évaluation dont la dimension éthique peut être intégrée et assumée ;
- dans les pratiques de recherche, la centralité de la question des fins, de leur pluralité et de la nécessité logique et opérationnelle de voir se nouer des compromis dont le caractère nécessaire autant qu'improbable rendra l'arbitraire plus sensible, implique que soient privilégiées, d'une part, des analyses génétiques qui rendent compte de la teneur des conventions à l'œuvre et, d'autre part, des analyses des trajectoires de ces univers d'action économique qui cherchent à cerner la robustesse des montages ou des trouvailles conventionnelles et les enjeux de leur éventuelle déstabilisation.

Très clairement, alors que la recherche académique s'est plutôt positionnée sur le premier et, accessoirement, sur le second niveau, c'est la relation entre le second et le troisième ou, plutôt, entre le troisième et le second qui, de notre point de vue, importe. En effet, ce que laisse supposer le questionnement sur les modèles productifs, par exemple, est que c'est dans ce moment réel, à constituer par nous comme moment analytique, que se joue la réflexivité de l'action économique.

De ce point de vue, sans pouvoir parler d'acquis ou de « résultat », dans l'interprétation que nous en retenons ici, l'intérêt ou l'apport majeur des théories des conventions pour l'économiste et sa faculté à renouer un dialogue avec les autres sciences sociales peut être décomposé en trois grandes hypothèses articulées les unes aux autres :

- un domaine d'action collective et par conséquent d'action économique implique toujours une pluralité de formes de jugement et donc de critères d'appréciation dont la convergence n'a rien de naturelle ;
- la continuité des formes est moins probable que la discontinuité au sens où, par exemple, la soumission aux règles du marché lorsqu'il s'agit de négocier les outputs n'implique en rien, au contraire souvent, que le jugement porté sur les conditions de production soit marchand ;
- la stabilisation locale et provisoire d'une articulation de ces formes a les caractéristiques d'un compromis plus que d'un équilibre au sens où il ne correspond pas à la découverte d'un schéma efficient mais à la nécessité de renoncer à une guerre de tous contre tous.

Plus explicitement, les questions de l'organisation du travail d'une part et des rapports des entreprises à leurs clientèles d'autre part ont donné lieu en Economie des conventions à un certain nombre de travaux dont le sens profond est de reconnaître les deux incertitudes fondamentales et de tenter d'identifier les conventions qui permettent d'y faire face avec plus ou moins de bonheur. Qu'il ne suffise pas d'acheter des inputs et, en particulier, du travail pour être à même de générer quantitativement et qualitativement une offre déterminée est au cœur des travaux qui s'intéressent aux conventions d'efforts ou de productivité qui définissent précisément les manières par lesquelles les entreprises mettent effectivement au travail les ressources qu'elles acquièrent pour produire. De même, dès lors que l'on reconnaît qu'il ne

suffit pas d'avoir généré une production pour la voir « validée » socialement, il faut cerner comment, en amont et/ou en dehors d'une relation de marché, la seconde incertitude fondamentale nécessite que s'élaborent entre offreurs et demandeurs des « conventions de qualité » par lesquelles les critères d'appréciation – par les clients - et de conception et/ou de gestion des processus – par les offreurs - peuvent se correspondre. Dans les deux cas, ce n'est pas un équilibre qui se noue à travers la convention qui s'élabore mais un cadre d'interprétation et de règlement des différends qui émerge et qui permet que ceux-ci ne bloquent pas le processus dit de production clairement identifié ici comme un processus social effectif de nature conflictuelle.

Contrairement aux arguments néoclassiques par lesquels la réduction de ce problème productif à l'usage d'une rationalité substantielle face à des informations délivrées par les marchés finit par conduire à ce que se dégage une solution unique dans la population des entreprises qui constituent une industrie, les conventions comme les modèles productifs impliquent la coexistence de modes dissemblables de gestion des incertitudes au sein d'une branche. Néanmoins, pour l'économie des conventions, se doter d'un cadre qui fasse sienne « l'hypothèse d'hétérogénéité radicale » évoquée par Rallet (1999) au sujet des évolutionnistes n'implique pas la juxtaposition de stratégies différentes sur le plan analytique. En effet, de la même manière que les modèles productifs voient leur pertinence évaluée en partie par leur position relative vis-à-vis des autres modèles développés simultanément, les conventions d'effort ou de qualité par lesquelles les entreprises d'une même industrie sont susceptibles de régler les dimensions amont et aval de leur activité ne sont pas déconnectées les unes des autres. En règle générale, la robustesse de ces conventions sera en grande partie liée au fait qu'elles seront partagées au sein et souvent au-delà de l'industrie concernée. C'est alors dans les différences d'interprétation qui en seront produites par les différents producteurs que résideront les sources de l'hétérogénéité perçue. Dans d'autre cas, probablement porteurs de dynamiques plus fortes, ce seront les conventions elles-mêmes qui, pour tout ou partie, seront différentes d'une firme à l'autre et qui les conduiront à gérer leurs productions et/ou leurs relations à leurs clientèles de manières plus dissemblables encore.

Ce caractère à la fois mimétique et porteur d'hétérogénéité intra-industrielle des conventions censées régler l'activité des firmes d'une même industrie est fondamental. Il s'agit en effet de reconnaître la socialité de l'activité des firmes envisagée à la fois comme fait proprement productif et comme relation problématique à des clients réels ou potentiels. Cette socialité constitue d'abord une contrainte qui réduit le champ des possibles productifs en conduisant chaque firme à raisonner et à calculer dans un espace constitué relativement clos. Dès lors, comme les paradigmes de Dosi (1982), les conventions d'effort ou de qualité candidates dans une industrie ne peuvent proliférer et les bonnes manières de produire et de traiter le client sont forcément limitées par le fait même qu'elles ne peuvent être bonnes ou mauvaises que relativement à ce que font les autres. Ceci est d'autant plus sensible dans le cadre proposé par l'économie des conventions que le jugement que borde une convention n'est pas soluble dans le recours au critère d'efficacité mais renvoie, comme c'est effectivement le cas dans la vie des industries, à des principes de légitimité qui puisent leurs racines et leurs forces au-delà de l'univers productif considéré. C'est en cela que l'EC, telle que nous l'interprétons ici, implique une forme de holisme lorsque l'on tente d'en faire un élément central de la construction d'une méso-économie politique.

En même temps, ce holisme n'implique pas la convergence des comportements car les conventions sont, comme cadre d'interprétations, porteuses de reconnaissance d'une liberté d'interprétation de la part des acteurs qui implique, entre autres choses, qu'une fois la convention identifiée, il reste toujours, dans un travail empirique, à montrer comment elle est

effectivement mise en œuvre localement. La mise en œuvre effective des conventions qui en est la seule réalité actualisée apparaît ainsi comme une réinterprétation plurielle, permanente et problématique (Reynaud, 2003) des règles conventionnelles qui place l'analyste, comme l'acteur, face à un problème d'interprétation. Il est conduit en outre à se demander si la convention est ou non en train de se voir modifiée par tout ou partie de la population des firmes. C'est en ceci que le holisme conventionnaliste est tempéré par la reconnaissance du caractère potentiellement déterminant – ou instituant – de l'action économique effective.

Le croisement de principes d'efficacité et de principes de légitimité qu'implique – ou que permet – le recours à la grammaire des conventions suggère de surcroît que, si cohérence il doit y avoir entre les différents ordres conventionnels par lesquels se règlent les différentes dimensions de la vie des industries, celle-ci ne saurait être purement fonctionnelle mais relève également de l'univers du sens. Pour cerner la stratégie d'une entreprise, s'il est opportun de distinguer la convention d'effort qui structure sa manière de faire face à la première grande incertitude et la convention de qualité à travers laquelle elle règle la question de ses débouchés, c'est ainsi non seulement parce qu'elle doit, technologiquement et organisationnellement, faire preuve d'inventivité pour les connecter synchroniquement et les réarticuler au gré des réinterprétations qu'elle est amenée à produire diachroniquement, mais aussi parce, culturellement et/ou symboliquement, l'ensemble doit faire sens, fût-ce au prix d'une certaine dose d'aveuglement ou de mauvaise foi.

Ainsi, de notre point de vue, l'économie des conventions peut permettre d'intégrer en économie industrielle l'idée chère à Castoriadis selon laquelle « les questions économiques ne sont fonctionnelles qu'à la marge ». En effet, ce qui travaille les conventions et les met en mouvement, ce n'est pas seulement ou pas principalement les nécessités fonctionnelles liées à l'application de programmes d'optimisation à mettre en œuvre dans des environnements dont les données changent, c'est également et, sans doute fondamentalement, la nécessité qu'elles fassent sens isolément et dans leurs relations mutuelles. Le travail, pour être effectif et efficient, n'a pas besoin seulement que soient conçus des schémas incitatifs adaptés pour l'orienter. Il requiert aussi d'être justifié dans les formes qui lui sont données en entreprise par une logique de production qui est bien sûr technique mais qui est également politique et symbolique. De même, l'achat du produit et sa consommation ne satisfont pas chez les demandeurs que des besoins fonctionnels définis une fois pour toutes par des nécessités biologiques ou autres. Ainsi, quand les caractéristiques des produits évoluent ou varient d'un offreur à l'autre, ce n'est pas seulement parce que les offreurs cherchent à en améliorer les qualités de service pour en faire augmenter la demande, c'est aussi – et en amont de ce raisonnement fonctionnel – parce qu'il faut que cet achat fasse sens dans un univers des clients qui ne peut être réduit à une collection de besoins définis fonctionnellement. Le sens donné à la production et donc au travail et celui donné au produit et à sa consommation se renvoient bien évidemment l'un à l'autre et les entreprises – et, au-delà, l'industrie – sont fondamentalement les lieux de ce renvoi qui s'agence au gré de montages qui sont rhétoriques et symboliques au moins autant que fonctionnels.

Ainsi, à condition de se référer à des conventions qui soient davantage que des solutions logiques nécessaires face à des problèmes décisionnels indécidables ou des cadres cognitifs partagés, raisonner en ces termes en économie industrielle ou, plus modestement, en analyse sectorielle peut permettre d'enrichir, d'opérationnaliser et d'ouvrir plus largement à la question de l'autonomie un cadre d'analyse authentiquement hétérodoxe. Comme les débats du début des années 2000 entre régulationnistes et conventionnalistes l'ont mis en évidence, un tel syncrétisme ne va pas de soi et, étant données les voies que paraissent vouloir suivre désormais certains auteurs se réclamant de l'EC – pour construire en particulier une théorie

des institutions -, c'est probablement plutôt du côté de la TR que de l'EC que le respect de notre cahier des charges peut s'intégrer.

### **2.3. L'impasse sur la question politique dans l'EC et l'intérêt d'un retour à une TR amendée**

La perspective d'intégration d'analyses développées par l'EC à une analyse mésoéconomique institutionnaliste susceptible de s'intégrer dans la TR fait l'impasse sur des divergences lourdes entre les deux approches. Les examiner permet de préciser la perspective spécifique que nous défendons et qui doit autant au niveau mésoéconomique auquel nous nous situons qu'au projet d'autonomie auquel nous nous référons.

Du point de vue régulationniste, l'économie des conventions a connu une évolution qui l'a conduite à s'éloigner de son projet initial – ce que Boyer (2006) appelle l'EC1 - pour rechercher une convergence avec le mainstream et affirmer de plus en plus clairement son ancrage individualiste – perspective résumée dans le papier d'Eymard Duvernay et al. (2006a) et que Boyer désigne comme EC2. Les convergences entrevues avec le projet régulationniste se sont dès lors estompées et, désormais, les divergences semblent dominer. En témoignent les contributions de Eymard-Duvernay qui – comme le soulignent Kirat et Raveaud (2002) - évoquent la « contribution » de l'EC à la nouvelle microéconomie ou encore le projet affiché par Bessy (2006) qui part en quête d'une unification avec la nouvelle économie institutionnelle.

Les voies par lesquelles ce versant individualiste assure sa domination renvoient à des problèmes ontologiques et épistémologiques dont l'examen est éclairant relativement aux conditions de possibilité du projet d'autonomie appliqué à la recherche en économie. En effet, comme le souligne Lordon (2003b), la légitime attention au sens (Dosse, 1995) et aux problématiques effectives des acteurs, telles qu'eux-mêmes sont susceptibles de les exprimer, a conduit à un rejet « en bloc » des alternatives hétérodoxes traditionnelles aux individualismes méthodologiques que la sociologie et l'économie avaient produites. Dès lors, un amalgame problématique a lié holisme, mépris de l'acteur, du sens, de l'imaginaire et de l'importance de l'ordre symbolique et hypertrophie analytique des structures – et, en particulier, des structures de domination – surdéterminant les conduites. De cet amalgame est née l'idée que l'attention à l'autonomie et à la réflexivité n'était possible qu'à condition de poser le « sujet » comme premier et les phénomènes de domination comme illusoire.

De même, comme le souligne A. Negri (1993), le projet hautement légitime, exprimé par Boltanski et Thévenot (1991) en particulier, de lier les philosophies politiques aux formes de réflexivité effectivement observables dans l'action économique s'est mu en une adhésion, hautement problématique elle en Sciences Sociales, à un projet de refondation des sciences sociales en sciences morales (Amable, Palombarini, 2005) qui tend à faire de la souhaitable égalité en droit une réalité effective et à transformer ainsi la réflexivité de l'action économique en une recherche d'accord, nécessaire à la coordination certes, mais susceptible de se nouer de fait dans un cadre marqué par une forte asymétrie entre les parties.

Qu'il soit nécessaire que des compromis se nouent pour que l'action économique soit rendue possible, que le mode marchand d'obtention d'un tel compromis ait, de fait, une importance très limitée et une efficacité conditionnée en amont à son tour par l'existence d'une convention est un point sur lequel on peut aisément s'accorder. Qu'il puisse être souhaitable que de tels compromis se nouent, se dénouent et s'altèrent sous des formes démocratiques qui permettraient que la réflexivité s'exerce sur des bases égalitaires est également un point sur



lequel on pourrait s'accorder. Que les acteurs disposent et fassent usage couramment en la matière d'une expertise et d'une conscience des enjeux effectifs des dits compromis et du sens – dans les deux acceptions du terme soulignées par Kandil (2003) – qu'ils revêtent pour eux et les autres et que ne pas les leur reconnaître constitue une triple erreur scientifique, éthique et politique sont des thèses auxquelles on adhèrera volontiers.

Mais que la souhaitable égalité comme la quête de justice soient effectivement à l'œuvre et fonctionnent dans les faits comme des principes de sélection des conventions auxquelles s'adosse la coordination dans la vie concrète des capitalismes contemporains est une concession à l'individualisme méthodologique que l'on ne peut évidemment pas accepter pour, au moins, deux raisons.

La première raison est à la fois épistémique et politique et elle renvoie à la quête de l'autonomie et de la vérité. Comme quêtes incessantes, l'une et l'autre ont en permanence à lutter contre la tentation hétéronome qui n'est pas uniquement inscrite dans la relation que les sujets ont au monde et qui, en le faisant être comme ce monde là, leur assigne en son sein une place et un rôle qu'ils ne choisissent pas. S'agissant du domaine social-historique et, singulièrement de l'économique, la tentation hétéronome produit des idéologies plus ou moins fonctionnelles qui relèvent de l'Institution Imaginaire de la Société et participent à ce titre à la création et à la perpétuation d'une société comme cette société là. Inscrites dans l'ordre symbolique, ces productions imaginaires définissent les valeurs à désirer ainsi que, pour une large part, les modes légitimes de production et de répartition. Elles sont donc aussi, inséparablement, acceptation d'un ordre socio-politique duquel l'égalité a aussi peu de chance d'être la caractéristique que l'autonomie. Comme Commons avec les pragmatistes américains (Théret, 2001), Castoriadis présente la quête de vérité comme le travail par lequel la pensée cherche à élucider notre rapport au monde en cherchant à s'abstraire toujours des catégories phénoménales par lesquelles nous le percevons et qui nous le masque en même temps qu'elles nous sont indispensables pour y accéder tant il est vrai que le monde ne se donne pas à nous mais est nécessairement reconstruit par nous.

Pour ce qui concerne le domaine social-historique, ces catégories, les significations imaginaires sociales auxquelles elles renvoient et les conventions qui en traduisent, opérationnalisent ou actualisent localement le sens ne peuvent que consacrer une organisation sociale qui, presque toujours, distribue inégalement les places et les rôles. En d'autres termes, les conventions et la coordination qui s'opère à travers elles consacrent, elles aussi, presque toujours des rapports de domination et/ou d'exploitation.

Que l'inégalité des ressources et des droits afférents aux relations ainsi régies ne puisse être garantie dans sa pérennité par le recours à la violence et réclame pour son maintien d'être justifié et que l'on puisse retrouver dans l'économie de ces principes de justification des structures proches de celles qu'exhibe la production des philosophies politiques que l'histoire des idées permet de mettre à jour ne saurait signifier que la production et/ou la sélection de ces conventions aient historiquement reposé sur une activité réflexive régie par la quête de justice. La quête de la vérité en ces matières exige alors que la violence symbolique qui, de fait, est incorporée dans les conventions qui ont cours, soit reconnue de sorte que la quête démocratique ou d'autonomie ne se voit pas ramenée à de purs problèmes procéduraux ou communicationnels mais ait les moyens de se confronter aux véritables problèmes politiques que l'action économique pose qui sont des problèmes de redistribution des ressources et des droits autant que des problèmes d'élaboration d'un accord sur le sens qu'il convient de donner à l'action coordonnée à régir.

La seconde raison, liée, est de l'ordre des faits. Faire d'une convention, de sa genèse et de son maintien ou actualisation dans l'action un accord sur une grandeur commune entre parties égales en droit aussi bien qu'en fait est tout simplement faux dans l'immense majorité des cas. Dès lors, faire l'impasse sur la domination<sup>7</sup> et le caractère central de sa reproduction dans le cours de l'action économique régie par la convention revient à se priver d'un élément majeur dans l'entreprise d'élucidation des ordres économiques et de leur dynamique. Si, effectivement, la logique de l'intérêt et le fait que les conventions consacrent la plupart du temps ceux d'une des parties prenantes au compromis au détriment des autres ne permettent pas d'expliquer pourquoi et comment elles se mettent en place et perdurent, on ne saurait en déduire qu'il faut la bannir de notre cadre d'analyse et considérer que l'accord a exigé l'égal respect des intérêts et points de vue de chacun et impliqué l'invention d'une grandeur qui permette à chacun « d'y trouver son compte ». **L'expertise et la réflexivité prêtée aux acteurs en matière d'élaboration du sens à donner à l'action doivent également leur être reconnues lorsqu'il s'agit de jauger les rapports de force**<sup>8</sup>. Les compromis sont à traiter par conséquent du double point de vue cognitif/communicationnel/symbolique et coercitif/conflictuel/politique. Ainsi, le cours de l'action économique suit bien, dans la plupart des registres, un « sens commun » qui a, en termes fonctionnels, les vertus que l'EC prête aux accords sur des grandeurs communes (coordination, évaluation, sécurisation relative des anticipations, abréviation de l'enquête sur les intentions d'autrui, levée de l'incertitude stratégique radicale). Simplement, de ce sens est solidaire un ordre que la convention a aussi vocation à pérenniser et qui, s'il est bon gré mal gré accepté par tous, convient mieux à certaines parties prenantes au compromis qu'à d'autres. Sa pérennité même a aussi cette vertu qu'elle convainc les seconds que le dit ordre et le rôle qu'il leur propose est sinon favorable du moins nécessaire.

Dans les faits et pour les bien saisir, lier conventions et domination semble ne pouvoir être évité qu'à condition d'omettre quelques étapes dans le lien qu'on entend établir entre ce qui est et ce que l'on souhaite. Ces quelques étapes omises, dont la première est la mise à jour de la structure de domination à laquelle la convention s'adosse, sont précisément celles qui sont problématiques dans la perspective de l'autonomie car ce sont elles qui relèvent d'un faire social et humain par lequel les sujets accèderaient effectivement à la production d'une vie économique démocratique et que le chercheur ne peut par conséquent pas inventer à la place des acteurs sans leur imposer, au mieux sur le papier et au pire comme expert ou ingénieur social, une autre hétéronomie.

Est-ce à dire qu'on ne peut rien faire du travail analytique et empirique qu'a produit l'EC dans sa propre perspective effectivement marquée d'un biais harmoniciste ou consensualiste dans lequel ni la perspective régulationniste ni la perspective explicitement centrée sur la quête de l'autonomie ne peuvent se reconnaître ? On peut répondre par la négative en intégrant les mérites comparés des deux approches pour tenter d'inscrire les conventions dans une perspective théorique qui ne serait pas celle de l'apport à l'analyse économique néoclassique mais celle de la contribution au projet d'autonomie. On peut en effet considérer que l'attention bienveillante d'un certain nombre de régulationnistes durant la décennie 90 à l'EC

---

<sup>7</sup> Notons à ce sujet que l'intervention de Kalyvas (Columbia) lors d'un colloque organisé en 2003 à Cerisy au sujet de la pensée de Castoriadis portait précisément sur le défaut d'intégration de la question de la domination dans l'œuvre de celui-ci.

<sup>8</sup> Notre travail sur les IGP (Jullien, Smith, 2004 ; Cunniff, Jullien, Smith, 2005) suit ce principe et s'intéresse aux entreprises politiques par lesquelles les acteurs cherchent à faire évoluer l'ordre auquel ils sont soumis et qui les contraint politiquement et économiquement. Le politique n'y est vu ni comme un état des rapports de force ou des rapports statiques de domination ni comme un ordre assignable à un niveau spécifique – l'Etat. Il s'agit de cerner la manière dont, en jouant à différents niveaux, les acteurs structurent autant qu'ils subissent cet ordre.



– EC1 - est née de ce qu'elle privilégiait des entrées et des problématiques qui – comme l'écrit Corcuff (2001) s'agissant de Bourdieu – étaient relativement éloignées de sa « pente naturelle » tout en étant en principe reconnues comme majeures. L'intérêt de se ménager des accès aux grandes questions économiques qui ne soient plus celui d'emblée global de la macroéconomie et de s'approcher ainsi des univers locaux dans lesquels les sujets évoluent et donnent sens à leur vie économique, le privilège analytique accordé à l'entreprise et à l'acteur, la place accordée aux représentations et aux valeurs et à leur aspect déterminant autant, voire plus que déterminé ne pouvaient ainsi pas manquer d'interroger des chercheurs qui ressentaient depuis longtemps – comme « fils rebelles d'Althusser » désireux de rompre avec « l'hypothèse de la structure » (Lipietz, 1995) – la nécessité « d'affiner et de diversifier les méthodes d'analyse » permettant d'élucider « l'impact des institutions » (Boyer, 1995). Plus précisément, dans l'effort d'analyse déployé pour cerner « la dynamique endogène du passage de la croissance à la crise » et « éclairer la transformation d'un mode de régulation à l'autre » (ibid., pp.27-28), les contraintes fonctionnelles structurelles semblent alors ne plus suffire dès lors que l'on reconnaît que « le mode de régulation qui finit par se dégager est assez largement inintentionnel puisqu'il assure la compatibilité *ex post* d'un ensemble de compromis par nature partiels et sectoriels » (ibid., p.29) : il ne s'agit jamais comme dit encore Lipietz que d'une « trouvaille de l'histoire » qui permet à un ensemble de formes institutionnelles de faire système d'une manière telle que, pour un temps, la croissance en naisse et rende les compromis d'autant plus tenable. Dès lors en effet, il y a asymétrie entre origine et viabilité (Boyer, 1995, p.22 ; 2003) ou genèse et fonctions (Amable, Palombarini, 2003, p.51) et il ne saurait s'agir, ni sur un versant, ni sur l'autre de référer systématiquement les compromis tels qu'ils se nouent d'une part et tels qu'ils perdurent d'autre part aux fonctions qui, de fait, semblent être structurellement les leurs. On se doit donc – en même temps que l'on prête attention aux structures – de cerner ce qui précède ou remet en cause cette compatibilité *ex post* et qui se noue localement, dans l'univers des institutions et des pratiques effectives.

Les travaux de Amable (2003) et de Boyer (2003) qui insistent sur les logiques de transformation des institutions et tentent de cerner leurs formes de complémentarité illustrent la portée de cette perspective qui permet au fond de saisir mieux comment la fameuse « trouvaille » opère. C'est dans cette perspective également que l'examen de compromis locaux mérite examen et peut se nourrir d'une EC dépouillée de ses velléités de rattachement au mainstream et, surtout, de son anthropologie implicite (Amable, Palombarini, 2003) fondée sur l'hypothèse d'un nécessaire respect de l'exigence démocratique pour qu'une convention s'établisse et permette effectivement l'accord et, donc, la coordination (Eymard-Duvernay et al., 2006b).

Dans cette perspective, la référence à la dimension conventionnelle qui caractérise les différents aspects d'un ordre institutionnel permet une intégration explicite de la dimension imaginaire et/ou symbolique de la relation stabilisée entre différentes catégories d'acteurs en situation d'asymétrie de pouvoir la plupart du temps. Au-delà de cette dimension conventionnelle, les dimensions conflictuelles et coercitives devront être cernées de manière à cerner correctement la teneur du rapport régulé étudié et les éventuels éléments susceptibles de remettre en cause cette forme instituée de coordination. En effet, même si il convient en sciences sociales de tenter de cerner ces formes régulées qui introduisent des facteurs d'ordre dans le monde social historique, il n'en reste pas moins que, de même que – comme l'indique toute la littérature conventionnaliste sur l'interprétabilité des règles (Reynaud, 2001, 2003) - les repères que donne une convention fournissent à l'action un cadre relativement lâche et aux acteurs des injonctions comportementales sujettes à de multiples interprétations, les ressources qu'elle fournit au dominant pour actualiser et conforter sa position dans le champ

économique considéré ne sauraient constituer pour lui une infaillible garantie de pérennité. De même que les règles que finit par incorporer la convention sont interprétables et susceptibles à ce titre de changer de sens et de faire évoluer ou changer la convention, les ressources politiques qu'elle fournit au dominant ont une valeur susceptible de fluctuations essentiellement liées à l'activité stratégique développée par les autres occupants du champ et de potentiels nouveaux arrivants et la position de dominant est toujours contestable. Ce sont principalement ces contestations qui vont de pair avec une réévaluation du rapport des forces qui sont porteuses d'interrogation sur le bien fondé du sens habituellement donné à l'action : outre les fluctuations de la valeur des ressources des uns et des autres dans un champ donné pour des raisons internes ou externes, une des manières de réévaluer ses ressources et de dévaluer celles des concurrents est toujours de modifier les règles d'évaluation en se situant et en tentant d'obliger les autres à se situer dans un autre repère. On le perçoit bien alors si de telles entreprises – politiques - de déstabilisation des compromis se font jour et sont dans certains cas couronnées de succès, ce n'est pas « normalement » dans le contexte d'une quête de justice même si, logiquement, il sera aisé, pour le contestataire, de légitimer sur ce registre aussi l'alternative qu'il promet.

## Conclusions et ouvertures

Ainsi, la quête d'un cadre conceptuel ajusté à notre projet de développer une mésoéconomie politique institutionnaliste nous a conduits à retenir, comme dans la perspective évolutionniste, l'hypothèse d'hétérogénéité radicale (Rallet, 1999). Toutefois, dans la même perspective, on est conduit à regretter que l'approche reste foncièrement cognitiviste et trop focalisée sur la question du changement technique qui, pour centrale qu'elle soit, ne saurait à elle seule enfermer l'ensemble des problèmes effectifs posés aux parties prenantes à la dynamique de la production et sommées *in vivo* d'en évaluer le sens. Dans cette perspective, le défaut d'ouverture du cadre sur la double question des conflits et du sens obère le potentiel institutionnaliste du cadre évolutionniste et incite à se tourner vers des approches alternatives.

La TR, de plus en plus explicitement institutionnaliste et ouverte à la question du sens, a le mérite quant à elle d'avoir conservé de son socle théorique initial une authentique capacité à se confronter aux questions du conflit et de la domination. Son intérêt de plus en plus affirmé pour les questions mésoéconomiques semble alors offrir une perspective en bien des points conforme à l'ambition que nous nourrissons. Toutefois, de l'inspiration macroéconomique et structuraliste initiale, il résulte une certaine difficulté à donner une vraie consistance théorique à l'industrie et aux ajustements fonctionnels et symboliques locaux qui en spécifient l'insertion dans le (et la contribution potentielle au changement du) contexte social et économique global. C'est de cette difficulté que naît de notre point de vue l'attrait de la théorie des conventions qui est pour sa part très fortement marquée par les questions liées au sens de l'action économique pour les acteurs.

## Références

- Amable B. (2003). *The diversity of modern capitalism*, Oxford University Press, Oxford.  
Trad. Fr. : *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Le Seuil, Paris, 2005.
- Amable B., Palombarini S. (2003). Une approche néo-réaliste de l'économie politique, Communication au colloque *Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politiques*, Paris, La Défense, 11 et 12 décembre.

- Amable B., Palombarini S. (2005). *L'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'Agir, Paris.
- Barou Y., Keizer B. (1984). *Les grandes économies ; Etats-Unis, Japon, Allemagne Fédérale, France, Royaume Uni, Italie*, Le Seuil, Paris.
- Bazzoli L. (1999). *L'économie politique de John R. Commons – Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris.
- Bazzoli L., Dutraive V. (2002). L'entreprise comme organisation et comme institution : un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons, *Economie & Institutions*, n°1, pp. 5-46.
- Bazzoli L., Kirat T. (1998). L'entreprise et les règles juridiques : une perspective d'économie institutionnaliste, *Revue interdisciplinaire d'études juridiques*, n°40, 47-77.
- Bazzoli L., Kirat T. (2003). A propos du réalisme en économie des institutions et ses implications sur l'analyse des fondements juridiques des transactions économiques : Commons versus Williamson, *Document de Travail IDHE*, n°3.
- Bessy C. (2006). La place de l'intersubjectif et du commun dans l'approche de l'économie des conventions. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome I – Débats, La Découverte, Paris, 165-178
- Billaudot B. (2004). Institutionnalismes, rationalisme et structuralisme en science sociale, *Cahier de Recherche de l'EMOI*, n°3.
- Boltanski L., Thévenot L. (1991). *De la justification*, Gallimard, Paris.
- Boyer R. éd. (1986). *La flexibilité du travail en Europe*, La Découverte., Paris.
- Boyer R. (2003). Les analyses historiques du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation, *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003-2004, 167-203.
- Boyer R. (2006). L'économie des conventions 15 ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome I – Débats, La Découverte, Paris, 45-66.
- Boyer R., Freyssenet M. (2000). *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris.
- Boyer R., Freyssenet M. (2002). Entre innovations historiques et contraintes structurelles : éléments d'une théorie des modèles productifs, *Document de Travail CEPREMAP*, n°2002-05.
- Boyer R., Saillard Y. (1995). *Théorie de la régulation, état des savoirs*, La Découverte, Paris.
- Callon M., Latour B. (1991). *La science telle qu'elle se fait*, La Découverte, Paris.
- Castoriadis C. (1975). *L'institution imaginaire de la société*, Le Seuil, Paris.
- Castoriadis C. (1978). *Les carrefours du labyrinthe - I*, Le Seuil, Paris.
- Castoriadis C. (1990). *Le monde morcelé. Les carrefours du labyrinthe - III*, Le Seuil, Paris.
- Castoriadis C. (1996). *La montée de l'insignifiance. Les carrefours du labyrinthe - IV*, Le Seuil, Paris.
- Chanteau et al. (2002). Théorie de la régulation, secteurs et territoires : quels enjeux de recherche ?, *Géographie, Economie, Société*, 4, 123-129.
- Coase R. H. (1997). *La firme, le marché et le droit*, Diderot, Paris.
- Commons J.R. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*, MacMillan, New York.
- Commons J.R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, MacMillan New York.
- Commons J.R. (1935). Le problème de la corrélation du droit, de l'économie et de la morale. In *Les sources du droit – en l'honneur de François Gény*, Tome II, Recueil Sirey, Paris.
- Commons J.R. (1950). *The Economics of Collective Action*, Madison, Wisconsin U.P.

- Corcuff P. (2001). Le collectif au défi du singulier : en partant de l'habitus, in Lahire B., *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques*, La Découverte, Paris, 85-120.
- COREI T. (1998). *L'économie institutionnaliste*, Economica, Paris.
- Coriat B., Dosi G. (1995). The Institutional Embeddedness of Economic Change. An Appraisal of the 'Evolutionary' and 'Regulationist' Research Programmes, *IIASA WP* 117.
- Coriat B., Dosi G. (1995). Evolutionnisme et régulation : différences et convergences. In Boyer R., Saillard Y., *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp.500-510.
- Coriat, B. et Dosi, G. (1998) Learning How to Govern and How to Solve Problems: On the Co-evolution of Competences, Conflicts and Organizational Routines. In Chandler, A.D.J., Hagstrom, P. & Sölvell, Ö. (eds.). *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*, Oxford University Press, Oxford, 103-33
- Coriat b., Weinstein O. (1996). Sur la théorie évolutionniste de la firme, *Conférence "Evolutionnisme : fondements, perspectives, réalisations"*, La Sorbonne, 19-20 sept.
- Coriat B. (1990). *Penser à l'envers*, Ch. Bourgois, Paris.
- Cuntigh Ph., Jullien B., Smith A. (2005) La régulation sectorielle comme forme politique omniprésente mais silencieuse : le cas de la gestion publique des produits palmipèdes périgourdins, *Politique et management public*, **23** (3)
- Dosi G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change, *Research Policy*, **11**, 147-162.
- Dosse F. (1995). *L'empire du sens, l'humanisation des sciences humaines*, La Découverte, Paris.
- Du Tertre C. (1995). La dimension sectorielle de la régulation. In Boyer R., Saillard Y., *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 313-320.
- Eymard-Duvernay F. (1989). Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue Economique*, **40** (2), 329-359.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006a). Valeurs, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome I – *Débats*, La Découverte, Paris, 23-44.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006b). Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néo-libérales. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome II – *Développements*, La Découverte, Paris
- Favereau O. (1989). Marchés internes, marchés externes, *Revue Economique*, **40** (2), 273-328.
- Favereau O. (1995). Conventions et régulation. In Boyer R., Saillard Y., *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp.511-520.
- Freyssenet M. (2004). La caractérisation des modèles d'entreprise par une approche comparative pluridisciplinaire. L'expérience du GERPISA, *Entreprises et histoire*, n°35, pp. 7-13.
- Gaffard J.L. (1990). *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris.
- Gislain J.-J. (2002). Causalité institutionnelle : la futurité chez Commons, *Economie & Institutions*, n°1, pp. 47-66.

- Gislain J.-J. (2003). L'institution des relations industrielles : le cadre analytique de J.R. Commons, *Economie & Institutions*, n°2, pp. 11-60.
- Hall P., Taylor R. (1996). Political Science and the Three Institutionalisms, version française dans *Revue Française de Science Politique*, **47**, 4.
- Hollingsworth R. et al., eds (1994). *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford University Press, Oxford.
- Isla A. (2005). *Rapport pour l'Habilitation à Diriger des Recherches*, Université Toulouse I.
- Jullien B., Smith A., dir. (2004a). *Agriculture de qualité et IGP en Aquitaine en 2002 : Trajectoire et avenir - Etude comparative pluridisciplinaire de quatre cas : les volailles fermières des Landes, le canard à foie gras du Sud-Ouest, le jambon de Bayonne et le pruneau d'Agen*, Rapport remis au Conseil Régional d'Aquitaine et le Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt (Financement FEDER/Région).
- Jullien B., Smith A. (2004b). Comment analyser les Indications Géographiques Protégées sans préjuger de leurs singularités - Proposition d'un cadre d'analyse conventionnaliste et application aux cas des Volailles Fermières des Landes et du Jambon de Bayonne, *Les Cahiers du GRES*, n°2004-7.
- Jullien B., Smith A. (2005). Studying the Politics of European Industry: A Political Institutional Approach to Economics, *Actes du GERPISA*, **38**, 63-77.
- Kandil F. (1998). De la rationalité à la raison pratique dans les actes économiques. In Salais R. et al. Ed., *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 145-169.
- Kandil F. (2003). « L'économie des conventions aujourd'hui et demain : science économie ou économie politique ? », Communication au colloque « *Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politiques* », Paris La Défense, 11 et 12 décembre.
- Kirat T. (1998). Economie et droit : de l'analyse économique du droit à de nouvelles alliances ?, *Revue économique*, **49**, 4, 1057-1087.
- Kirat T. (1999). *Economie du droit*, La Découverte, Paris.
- Kirat T., Raveaud G. (2002). Compte rendu de P.Batifoulier : *Théorie des conventions*, *Economica*, 2001, *Economie et Institutions*, n°1, 167-176.
- Kirat T., Serverin E. (2000). Dialogue entre droit et économie à propos des relations entre les règles juridiques et l'action. In Kirat T., Serverin E., dir., *Le droit dans l'action économique*, CNRS Editions, Paris.
- Lipietz A. (1990). La trame, la chaîne et la régulation : un outil pour les sciences sociales, *Economies et Sociétés*, Série Théorie de la Régulation, 137-174.
- Lipietz A. (1995). De la régulation aux conventions : le grand bond en arrière, *Actuel Marx*, n°17, Premier Semestre, 39-48.
- Lordon F. (2003a). Conatus et institutions. Pour un structuralisme énergétique, *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003-2004, 111-146.
- Lordon F. (2003b). Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente, *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003-2004, 147-166.
- Lung Y. (2007). Modèles de firme et formes du capitalisme: penser la diversité comme agenda de recherché pour la TR, *Revue de la régulation*, n°2.
- Lung Y. (2008). Peut-on développer une approche régulationniste de la firme ? Penser la diversité des modèles productifs et la variété des formes du capitalisme”, in *Régulation, Secteurs, Territoires*, C. Laurent, Ch. du Tertre (coord.). L'Harmattan, Paris, 201-216.



- Mercuro N. (2000). La common law, l'efficacité et la Law and Economics institutionnaliste aux Etats-Unis. In Kirat T., Serverin E., dir., *Le droit dans l'action économique*, CNRS Editions, Paris, 59-75.
- Negri A. (1994). Relire Boltanski et Thévenot : sociologie et philosophie politique, *Futur Antérieur*, 19-20.
- Ragot X. (2004). L'Economie est-elle structuraliste ? Un essai d'épistémologie économique, *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003-2004, 91-110.
- Rallet A. (1999). Ombres et lumières de la théorie évolutionniste, In M. Baslé, R. Delorme, J.L. Lemoigne et B. Paulré (éds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques*, L'Harmattan, Paris.
- Ramaux C. (1996). Les asymétries sont-elles solubles dans la cognition ? Une lecture critique des *Economies de la grandeur* de L. Boltanski et L. Thévenot, *Economie et Société*, Série D, Débats, sept.
- Reynaud B. (2001). « Suivre des règles » dans les organisations, *Revue d'Economie Industrielle*, 97, 53-68.
- Reynaud B. (2003). Qu'est-ce qu'interpréter une règle ? Les règles économiques et leurs usages. Communication au colloque « *Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politiques* », Paris, La Défense, 11 et 12 décembre.
- Rivaud-Danset D. (1998). Le traitement de l'incertitude en situation – Une lecture de Knight. In Salais R. et al. Eds., *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 24-49.
- Samuels W.J. (1981). Maximization of Wealth as Justice : An Essay on Posnerian Law and Economics as Policy Analysis, *Texas Law Review*, 60, 147-172.
- Samuels W.J. (1989). The Legal-Economic Nexus, *Georges Washington Law Review*, n°57, 1556-1578.
- Théret B. (2000). Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ?, *La lettre de la régulation*, n°35, décembre. Repris de : Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? In Tallard M. et al. Dir., *Innovations institutionnelles et territoires*, L'Harmattan, Paris.
- Théret B. (2001). Saisir les faits économiques : une lecture structuraliste génétique de la méthode Commons, *Cahiers d'Economie Politique*, **40-41**, 79-138.
- Théret B. (2004). Institutionnalismes et structuralismes : oppositions, substitutions ou affinités électives, *Cahiers d'Economie Politique*, **44**.



---

***Cahiers du GREThA***  
***Working papers of GREThA***

---

**GREThA UMR CNRS 5113**

Université Montesquieu Bordeaux IV  
Avenue Léon Duguit  
33608 PESSAC - FRANCE  
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75  
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

[www.gretha.fr](http://www.gretha.fr)

---

**Cahiers du GREThA (derniers numéros)**

- 2008-27 : MAROUANE Alaya, NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *The law of growth and attraction: an endogenous model of absorptive capacities, FDI and income for MENA countries*
- 2008-28 : OLTRA Vanessa, *Environmental innovation and industrial dynamics: the contributions of evolutionary economics*
- 2009-01 : MONTALBAN Matthieu, *L'influence de la financiarisation sur les modèles productifs dans l'industrie pharmaceutique : domination et contradictions de la conception du contrôle blockbuster*
- 2009-02 : CARAYOL Nicolas, LAHATTE Agenor, *Dominance relations and universities ranking*
- 2009-03 : PETIT Emmanuel, *Emotions et décision économique dans le jeu de l'ultimatum*
- 2009-04 : BLANCHETON Bertrand, JEGOUREL Yves, *Les fonds souverains : un nouveau mode de régulation du capitalisme financier ?*
- 2009-05 : OLTRA Vanessa, KEMP René, DE VRIES Frans P., *Patents as a Measure for Eco-Innovation*
- 2009-06 : MOYES Patrick, *Mesurer les inégalités économiques*
- 2009-07 : CARAYOL Nicolas, CASSI Lorenzo, *Who's Who in Patents. A Bayesian approach*
- 2009-08 : FRIGANT Vincent, *La chaîne de valeur de l'industrie automobile est-elle soluble dans des pratiques socialement responsables ?*
- 2009-09 : ROUILLON Sébastien, *Un nouveau mécanisme décentralisant les équilibres de Lindahl*
- 2009-10 : PETIT Emmanuel, *Does indignation lead to generosity? An experimental investigation*
- 2009-11 : KECHIDI Med, TALBOT Damien, *Réseau de proximité et gestion des interactions techniques et organisationnelles : les firmes pivots de l'aéronautique*
- 2009-12 : DOUAI Ali, MONTALBAN Matthieu, *Institutions and the environment: the case for a historical political economy*
- 2009-13 : NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *FDI and growth: A new look at a still puzzling issue*
- 2009-14 : NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *Human capital and structural change: how do they interact with each other in growth?*
- 2009-15 : DOYEN Luc, PERREAU Jean-Christophe, *Sustainable coalitions in the commons*
- 2009-16 : YILDIZOGLU Murat, *Approche évolutionniste de la dynamique économique*
- 2009-17 : JULLIEN Bernard, *Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle*