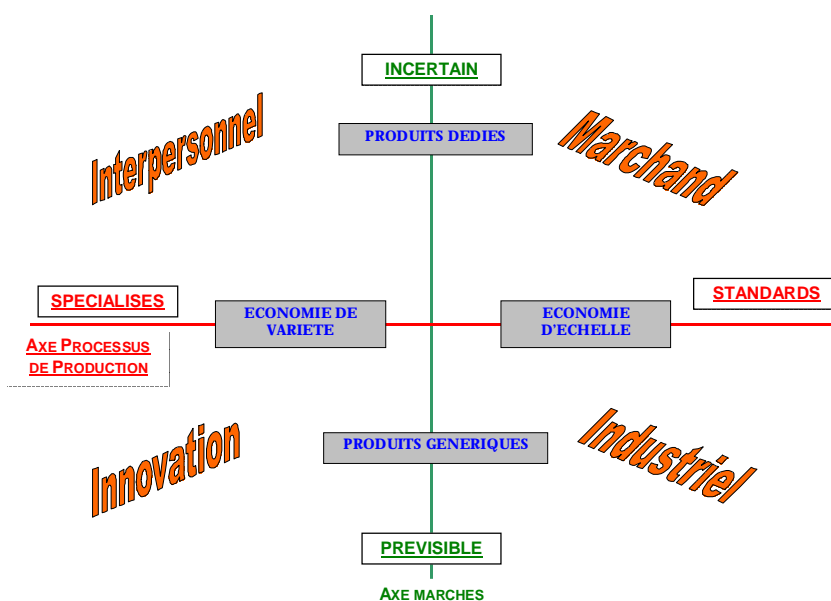


Extraits choisis par Bernard Paraque de l'ouvrage « Les Mondes de Production » Salais et Storper 1993

1 PRODUITS, FIRMES ET MODÈLES DE PRODUCTION	2
1.1. Qu'est-ce qu'un produit?.....	2
1.2. Qu'est-ce qu'une firme et son modèle de production ?	3
2. QUATRE MODÈLES DE PRODUCTION POUR LA FIRME'	6
2.1- Le modèle de production industriel (en bas et à droite du schéma).....	6
2.2. Le modèle de production marchand (en haut et à droite du schéma).....	7
2.3. Le modèle de production du marché marshallien (en haut et à gauche du schéma 2).....	8
2.4. Le modèle de l'innovation (en bas et à gauche du schéma 2).....	8
2.5. Modèles de production et racines conventionnelles de la flexibilité.....	9
3. LA PROFITABILITÉ	10
3.1. Les modes de profitabilité.....	11
3.2. La variété des contraintes selon les modèles.....	16
3.3. La profitabilité n'est pas un guide.....	17
LES EXIGENCES D'UNE THÉORIE EFFECTIVE DE L'ACTION ÉCONOMIQUE.....	17
1 LES PROPRIÉTÉS ESSENTIELLES D'UNE THÉORIE.....	18
1.1 Réalisme des hypothèses et non-détermination.....	18
1.2. Endogénéité et historicité.....	20
2. LES CATÉGORIES DE L'ANALYSE.....	22
2.1. Les catégories de l'action économique.....	22
2.2. Conventions, institutions et dynamique économique globale: une esquisse du problème.....	25
LE TRAVAIL ET SES CONVENTIONS.....	27
1. CONVENTIONS DU TRAVAIL ET APPROCHE STANDARD DE.....	28
2. CONVENTIONS DE PRODUCTIVITÉ ET CONVENTIONS DE CHÔMAGE	29
3. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE INDUSTRIEL.....	32
4. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE MARCHAND	33
5. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE INTERPERSONNEL.....	34
6. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE IMMATÉRIEL	36



Si nous nous intéressons (...), non aux personnes et à leurs registres d'action mais à ces agrégats intermédiaires que constituent les firmes¹, la pluralité des mondes possibles peut être un guide pour démêler les multiples influences, souvent contradictoires, qui s'exercent à ce niveau sur le choix des produits et des procès de production

Il existe un lien entre la variété des produits et celle des modèles de production praticables pour une firme (section 1), qui autorise une description de ces modèles en fonction des mondes possibles (section 2). La profitabilité d'une firme devient, dans ce cadre, un test de cohérence ou, plus fondamentalement, la trace des épreuves renouvelées de réalité² auxquelles sont soumis ses produits (section 3).

1 PRODUITS, FIRMES ET MODÈLES DE PRODUCTION

L'élargissement de la notion de produit suggère que, de même que sont concevables plusieurs mondes possibles de production, de même la firme peut prendre plusieurs formes types en agençant ses ressources selon différents modèles de production.

1.1. Qu'est-ce qu'un produit?

La marchandise, ainsi que Marx le notait, n'est autre que le résultat matériel d'un ensemble extraordinairement complexe de processus sociaux. Marx s'intéressait en priorité à dévoiler la création de valeur qui se dissimule derrière la production de la marchandise. Nous nous intéressons au produit en tant qu'il est le résultat concret d'un réseau complexe de rapports entre personnes déployant les registres d'action de plusieurs mondes de production (dans l'échange et dans les rapports de travail), de possibilités technologiques et de possibilités d'organisation (et, notamment, de division du travail entre firmes), également différenciées selon ces mondes.

Si, acceptant de suivre Marx et les économistes classiques, nous considérons le produit comme l'unité matérielle d'une valeur d'usage et d'une valeur d'échange, nous sommes en revanche portés à souligner que cette matérialité n'a rien d'étroitement physique. Elle résume, retient et contient toujours quelque chose des personnes qui ont fabriqué le produit et des personnes qui le demandent pour le consommer. Cette matérialité est toujours personnalisée, mais elle l'est différemment et plus ou moins intensément selon les mondes possibles de production. Sa « personnalisation » évolue selon une double gradation: le degré de spécialisation et le degré de dédicace. Plus on s'éloigne simultanément de ces deux présences, plus on tend vers des produits anonymes: l'identité de l'offreur et du demandeur n'importe pas. Plus, également, on tend vers une évaluation objective et quantifiable: le produit s'y résume à une quantité et à une place au sein d'une nomenclature abstraite de qualités. Plus, à l'inverse, ces deux présences s'affirment, plus on s'éloigne d'un produit objectif pour s'approcher du service rendu à une personne A par une personne B, service qui tient sa valeur de tout ce qui fait que A est A et que B est B.

L'individualité des personnes est ainsi fortement incorporée dans les produits spécialisés-dédiés du monde interpersonnel. Dans ce monde, nous pouvons dire véritablement que les objets ont une âme. Ainsi pourraient s'expliquer les expériences comme celle, relatée par Cornu³,

¹ Ce chapitre s'appuie sur des développements antérieurs publiés in R. SALAIS & M. STORPER, 1992.

² Nous empruntons le concept d'épreuve de réalité à L. BOLTANSKI & L. THÉVENOT, 1987, mais en la déplaçant, s'agissant du produit, vers une épreuve de réalisation (notamment des attentes des producteurs et des demandeurs autour du produit).

³ R. CORNU, 1980

dans laquelle les connaissances des anciens riveurs de chantiers navals ressurgissent comme mémoire et discours quand sont rassemblés autour d'eux des objets liés à leur ancien travail: machines, tôles, outils. Latour⁴ relève de même les fonctions mnémoniques de l'équipement matériel dans la production scientifique. Dans le monde marchand, les produits reflètent la conception de l'individu comme exprimant un désir à satisfaire immédiatement. De fait, les transformations organisationnelles visant à réduire le délai de réponse à la demande (juste-à temps, variabilité des horaires,...) incorporent au produit un service, la possibilité d'être satisfait sans attendre. On peut de même souligner que le produit du monde industriel est construit comme produit *de* masse, niant la singularité des individus. C'est pour lui que l'objectivité se rapproche le plus d'une matérialité uniquement physique.

Le fait d'élargir en ce sens le concept classique de produit nous paraît rendre assez largement caduque l'opposition traditionnelle entre les biens (qui seraient la matérialisation d'un travail productif) et les services (qui ne consisteraient qu'en un travail improductif) (que l'on trouve discutée chez Delaunay et Gadrey⁵). Tout produit incorpore pour nous un service; à la limite le produit peut être un pur service d'une personne à une autre. La distinction pertinente entre les produits matériels et/ou entre les services serait en fonction du monde possible de production dont ils sont le plus proches, et non selon leur degré de matérialité physique ou leur caractère productif ou non de valeur-travail. Pour nous, ces deux caractères renvoient non à des propriétés économiques générales, mais simplement à la domination dans la réalité qui se trouve être observée d'un monde possible particulier, le monde industriel.

C'est pourquoi l'emploi du concept de « produit » s'impose, et non celui de « bien », de manière à marquer que celui-ci est étroitement lié à la coordination correspondante des acteurs économiques. Le produit, ainsi entendu, décrit une gamme qui recouvre tant un bien matériel ordinaire qu'une promesse de liquidité⁶ entre deux agents ou qu'un engagement mutuel dans la recherche d'un produit futur. Ce n'est pas la matérialité physique du produit, accessible de l'extérieur qui importe in *fine* mais le fait, justifiable par les personnes, qu'il s'opère entre elles un échange de nature économique⁷.

1.2. Qu'est-ce qu'une firme et son modèle de production ?

De même il pourrait nous être opposé que les deux axes du schéma 1. s'identifient à des relations qui ont été empiriquement découvertes et redécouvertes dans la littérature sur les firmes. Il a été montré, par exemple, qu'en pratique des compromis existent entre économies d'échelle et de variété (dus au menu des technologies disponibles à un moment donné)⁸, ainsi qu'entre prédictabilité et incertitude des marchés. Il est concevable que, tout en accroissant la variété de ses produits, une firme puisse bénéficier d'économies d'échelle, résultant du volume total croissant de sa production sur l'ensemble de ses produits; ou que, par une organisation adaptée, elle puisse servir à la fois des marchés incertains et des marchés prévisibles.

⁴ B. LATOUR, ed., 1985

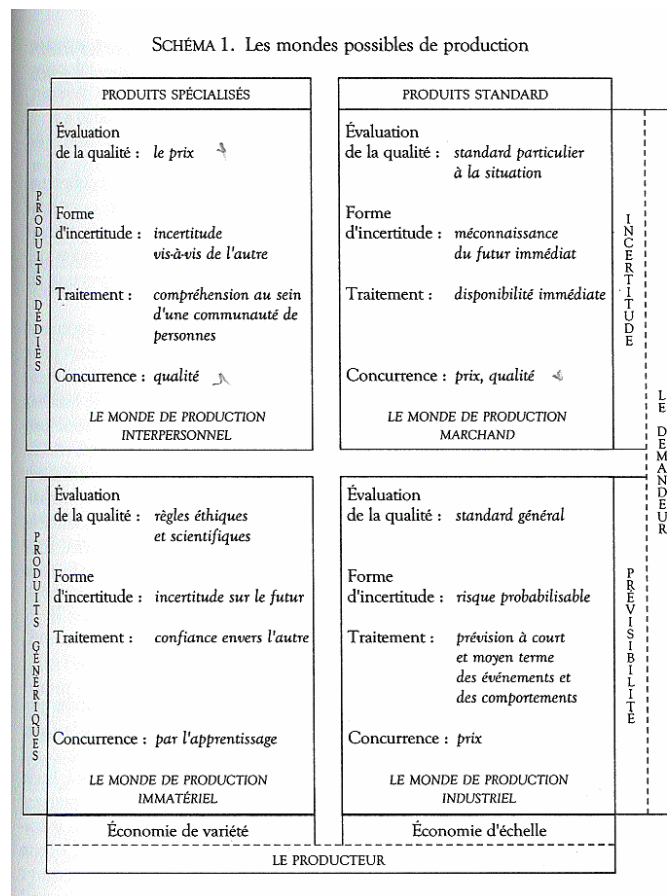
⁵ J-C. DELAUNAY & J. GADREY, 1987. D'une certaine façon, les services se prêtent bien à la mise en question de la notion standard de biens. Voir aussi P. PETIT, 1986

⁶ On trouvera dans D. RIVAUD-DANSET & R. SAIAS, 1992, une première caractérisation des conventions de financement entre entreprises et banques qui pourraient être associées aux mondes possibles.

⁷ J. GADREY, 1992, relève, lui aussi, l'incertitude et l'irréversibilité propres aux relations de service et plaide pour une interprétation conventionnelle de ces relations.

⁸ A-J. SCOTT, 1988b

Mais le schéma 1 ne décrit pas un mécanisme causal qui s'appliquerait à une firme. Sa transposition à ce niveau qui correspondrait déjà à un début de mise en oeuvre n'est possible qu'en concevant chacun de ses axes comme double: un axe représenterait, à la fois, une dimension du *modèle de production* que les firmes doivent tenter de construire pour saisir les opportunités et limitations qu'offre la réalité et une dimension de la réalité construite par la mise en oeuvre de ce modèle. Il y a, au fond, une sorte d'aller-et-retour entre réalité construite et modèle de production « constructeur ». Mais cet aller-et-retour est ensuite générateur de tensions et contradictions, dans la mesure où les choix pratiques, une fois faits, s'inscrivent dans la réalité (y compris celle de l'organisation de la firme, de ses outillages, et des compétences de son personnel) et la marquent d'irréversibilités et de rigidités plus ou moins durables.



Ce dédoublement nécessaire des axes du schéma 1 renvoie au fait que la concurrence, qui est un moteur essentiel des évolutions, n'est pas le résultat passif de contraintes objectives. Elle résulte des possibilités et opportunités multiples et enchevêtrées qui se présentent. Mais celles-ci ne se présentent qu'à condition *d'être construites comme possibilité ou opportunité par le modèle de production de la firme*. Ce qui est décisif à cet égard est le *choix de produit* par la firme. Car le choix d'une firme ne porte pas directement sur le procès de production ou l'état du marché désirés. Il porte, fondamentalement, sur des produits dont on attend qu'ils donneront des profits. De tels choix concrets sont le côté « créatif » de la concurrence, en ce qu'ils permettent aux firmes d'échapper aux limites apparemment imposées par les technologies disponibles et les marchés existants.

Certes la diversité des produits concrets outrepassa celle des mondes possibles, mais ce, dans la mesure où ils sont issus d'ensembles d'actions élémentaires obéissant aux registres de ces mondes possibles. Selon l'agencement des actions, des objets et des ressources, le modèle de production de la firme s'approchera plus ou moins des mondes industriel, marchand, etc. Nous pouvons donc dégager, des cohérences décrites par les modèles possibles de production et leurs qualités de produit, un « modèle de production » de la firme qui lui ouvrirait un « espace d'action efficace », selon le monde possible considéré. Ce modèle est efficace dans la mesure où le suivre permettrait à la firme de survivre dans le monde réel correspondant à ce monde possible. Cet espace d'action a ses limites et ses contraintes, mais aussi ses ressources et ses degrés de liberté.

Ces ressources (...) sont différentes de nature selon les mondes possibles; elles exercent simultanément des contraintes et des incitations qui favorisent la constitution de lignes d'action. Il est vrai, en même temps, que ces lignes d'action demeurent toujours marquées d'imprévisibilité; elles ne sont jamais d'absolues ou même de relatives certitudes. Néanmoins, les schèmes d'anticipation et d'action propres à chaque monde sont tendus vers une certaine efficacité, vers une économie déterminée des moyens utilisés. Cette efficacité est imposée par l'exigence de passage à la réalité des produits. Aussi est-il clair que tout écart de l'action par rapport au modèle de production est coûteux pour une firme. Elle va gaspiller les ressources dont elle dispose pour l'action selon ce monde possible si elle se met à agir selon un autre monde possible: les résultats obtenus seront de faible valeur, selon les deux mondes. Ce gaspillage résulte de ce que les autres, au terme de leur action, ne seront pas « là » où la firme les attend pour continuer un cours d'action bien coordonné. Ce modèle de production n'est jamais aussi apparent que lorsque la firme est poussée par l'état de la concurrence (ou s'engage d'elle-même) à modifier ses produits. Elle s'engage dans ce qui lui apparaît progressivement, sinon comme un changement de monde possible, du moins comme la recherche d'un compromis viable entre un ancien et un nouveau modèle de production. Les opérations d'investissement, ainsi que nous le verrons partie II, chapitre 4, tendent à mettre en branle ces questions. Notre entreprise L. en est le parfait témoin.

Du point de l'approche théorique, la firme apparaît ainsi sous un double visage:

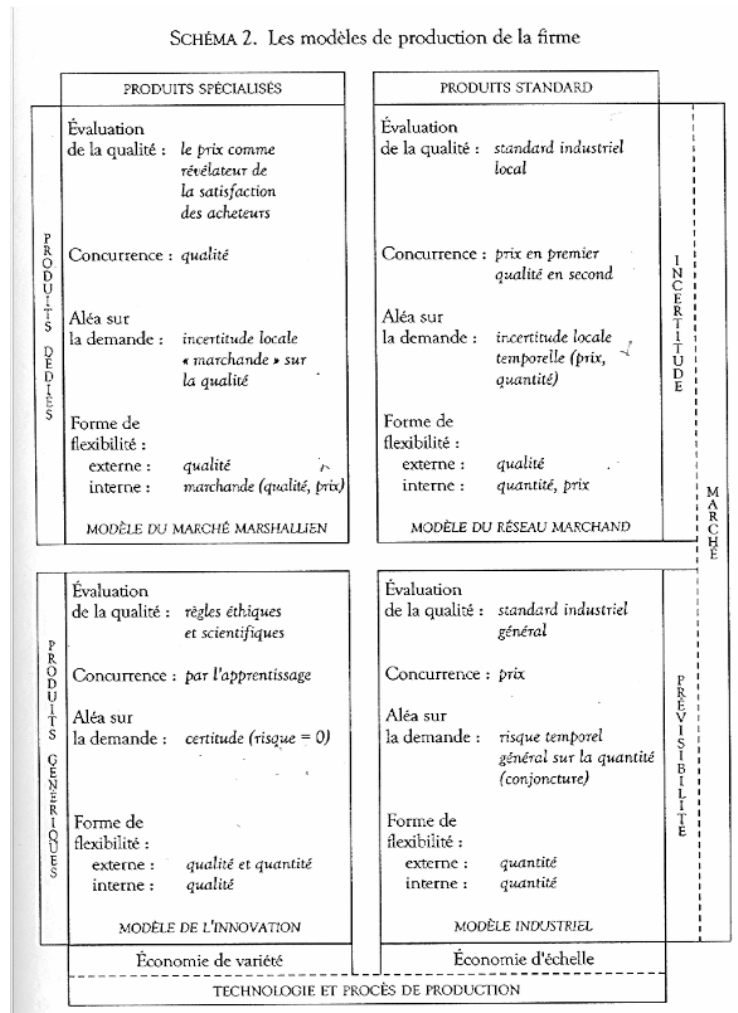
-Elle peut être identifiée comme une collection de produits selon notre définition. Elle doit alors être perçue comme une organisation gérant des compromis complexes entre les mondes possibles, compromis qui se trouvent être concrétisés dans et par ses produits. Elle doit arbitrer et composer sans arrêt entre les ressources et les critères des modèles de production propres à chaque monde.

-Mais chaque firme participe aussi d'un procès continu de division du travail en travaux spécialisés: elle en est un résultat. Elle regroupe certains de ces travaux spécialisés sous la forme d'un groupe de personnes au travail. La firme est donc également le lieu à partir duquel sont mises en oeuvre par ces personnes les *conventions du travail* conduisant à la fabrication des produits, conventions également multiples selon les mondes. Elle doit ainsi composer avec les personnes et leurs conventions (dont l'origine peut être extérieure à la firme et le domaine de validité bien plus étendu).

Il est donc douteux, contrairement à la tradition de l'économie industrielle qui hypostasie la firme, qu'il soit légitime de la considérer comme une entité théorique élémentaire. Sa forme empirique varie selon les mondes et leurs formes de coordination, autrement dit son organisation, ses critères, son insertion dans la division du travail, ses rapports avec les autres entreprises, la conception que s'en font ses acteurs (dirigeants et travailleurs), etc.

2. QUATRE MODÈLES DE PRODUCTION POUR LA FIRME

À chaque monde possible correspond un modèle de production pour la firme. Ces modèles sont présentés dans le schéma.



2.1 - Le modèle de production industriel (en bas et à droite du schéma)

Un produit standard générique dispose d'un marché étendu dans l'espace, fixé par le degré de diffusion d'un standard industriel général ou par les anticipations des consommateurs à son égard. Les firmes et les unités de production sont intégrées et privilégient une certaine fermeture sur elles-mêmes. Elles obéissent au modèle de l'entreprise comme organisation opposée au marché selon Coase⁹. Les prix sont rigides dans le court terme. Les fluctuations créent un type familier de risque, placé à l'extérieur de la firme, celui des variations conjoncturelles de la demande. À court terme, ce risque se matérialise par la surproduction (dans la mesure où tous les concurrents de la firme fabriquent le même produit) ; la firme tente de l'éviter par des ajustements de sa quantité d'outputs. Dans sa planification formelle de la production, la firme distingue les fluctuations du marché selon

⁹ R. COASE, 1937.

une opposition entre le court et le long terme. Cette distinction est une convention centrale de l'usage des ressources dans ce modèle. Le changement des produits a lieu dans le long terme. À court terme, le produit est fixé et la firme est contrainte par des investissements lourds en équipements rigides. L'obligation de faire de tels investissements irréversibles vient de ce que la firme est en compétition avec les autres sur la base des coûts, à travers la recherche d'économies d'échelle. Elle doit tout faire pour disposer du temps nécessaire à rentabiliser ces investissements. Dans ce laps de temps elle fait face aux fluctuations du marché en les interprétant comme des changements à court terme du volume de la demande. La frontière entre court et long terme est a priori variable selon les firmes, les produits ou les époques. Ce modèle de production correspond étroitement à la production de masse contemporaine.

2.2. Le modèle de *production marchand* (en haut et à droite du schéma)

Le produit est différencié, mais associé à de relativement longues séries. La différenciation du produit est une forme de dédication à des segments étroits de goûts ou de demandes. La demande est limitée sur chaque segment à quelques clients, voire à un seul. Puisque le produit est par ailleurs standardisé, une pression s'exerce pour que soit routinisé le procès de production et se fait jour une tendance à la domination de la concurrence en prix. La nature locale de la demande (des clients « proches »), mais qui peuvent abandonner la firme du jour au lendemain) induit un effort incessant pour coller au marché. La tendance à la surproduction est accrue par l'usage d'économies d'échelle pour se maintenir dans la concurrence en prix. Pour résoudre ces tensions liées à la concurrence, les unités de production tendront à combiner deux formes très différentes de flexibilité dans l'usage des ressources. Une flexibilité interne consiste dans la fabrication d'un groupe de produits exploitant (et dédiés à) des niches différentes du marché, tout en planifiant des ajustements temporaires de capacité; les unités disposent donc d'équipements en capital à un certain degré surdimensionnés. Cette flexibilité interne est complétée par une flexibilité des inputs de travail (travailleurs temporaires, variabilité des horaires). Le moyen essentiel pour atteindre à une flexibilité dans l'usage des ressources est le recours à la sous-traitance, plus en termes de capacités que de spécialités. Les firmes ou unités de Production marchandes sont donc peu intégrées. La sous-traitance permet de pousser plus avant la différenciation; celle-ci, en retour, sert à résoudre les tensions entre standardisation et dédication.

La production prend donc la forme d'un système input-output consistant en firmes donneuses d'ordres et firmes sous-traitantes. La convention principale de ce système est que chaque firme amont doit répondre immédiatement aux commandes qui lui sont adressées par les firmes aval ; la convention permet les ajustements sans délai à la demande. Elle est bien adaptée à un contexte de relations au sein duquel l'incertitude est construite comme ignorance dans laquelle chacun est du *futur* immédiat qui le concerne (cf. *supra*, chap. 1). On peut dire que, dans ce modèle, tout s'explique et se règle dans l'instant: ceci doit être la qualité essentielle de l'organisation.

L'appellation " marchand" désigne la présence de relations de marché au sens standard (variations des prix et des quantités), mais il manque la principale caractéristique du marché néo-classique -un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs anonymes. Ce modèle de production est celui du monde marchand. Mais un système marchand qui demeurerait purement factuel est soumis à l'instabilité et aux défaillances de transactions purement marchandes au sens standard (*ie* ponctuelles et sans lendemain). Les systèmes marchands qui réussissent évoluent donc souvent vers des compromis qui rendent les relations interfirmes plus durables, réduisent les fluctuations et diminuent le besoin de surcapacités. Ils deviennent alors des réseaux marchands.

2.3. Le *modèle de production du marché marshallien* (en haut et à gauche du schéma 2)

Les firmes ou unités en question fabriquent des produits spécialisés et dédiés, le cas type étant la production différenciée de haute qualité¹⁰. Ces produits servent des demandes particularisées sur des marchés où les demandes sont volatiles, variables et portent sur des familles très diverses de produits. La qualité des produits est un facteur essentiel, puisqu'ils sont non seulement spécialisés en vers des usages particuliers, mais aussi dédiés à des clients particuliers. Le problème de la firme ou de l'unité de production est de rester en contact avec la particularité des demandes. L'important pour elles est d'accéder à une flexibilité externe qui favorise une recherche active des nouvelles opportunités sur le marché. Cela exige une forte flexibilité interne: fabriquer une famille étendue de produits sur la base de savoirs et de technologies spécialisés; utiliser un appareil de production qui s'ajuste à des flux changeants d'outputs. Ces firmes ont un haut degré d'économies de variété et n'ont accès qu'à peu d'économies d'intégration; elles mobilisent a priori un plus grand nombre de types d'inputs.

L'incertitude est construite comme besoin de compréhension de l'autre: tant de sa demande que de ses capacités à produire. Chaque demande doit contenir et transférer l'information nécessaire à sa satisfaction (ce qui est à l'opposé des standards de qualité, a priori connus de tous, du modèle industriel). D'où la nécessité d'un langage commun entre producteur et demandeur dans un univers où chaque produit est, à la limite, unique et s'identifie à une transaction qui demeurera unique.

La désignation de « marché marshallien » pour ce modèle qui correspond au monde possible interpersonnel est faite pour attirer l'attention sur le caractère spécialisé et local des savoirs ainsi que sur l'intensité de cette activité de production en transactions internes et en contenu informationnel. Dans ce modèle, l'appréciation de la qualité des produits se reflète directement dans les prix et les firmes accèdent souvent à une sorte de rente qui récompense leur habileté à produire. Différentes versions de ce modèle de production étroitement apparenté à la spécialisation flexible existent dans de nombreuses régions de l'Amérique du Nord et de l'Europe aujourd'hui¹¹.

2.4. Le *modèle de l'innovation* (en bas et à gauche du schéma 2)

L'unité ou la firme engagée dans la fabrication d'un produit spécialisé, mais destiné à un marché générique, doit maîtriser des situations de production où la visée du produit final est incertaine. Des produits de haute technologie fondés sur des investissements de recherche-développement constituent des exemples de tels produits: l'innovation présuppose la création en chemin de nouvelles connaissances scientifiques et techniques. La combinaison des termes «spécialisé» et «générique» pour désigner ces produits pourrait paraître paradoxale, puisque « générique» contient la possibilité d'estimer un risque de marché alors que celui-ci n'est pas encore établi. Le paradoxe n'est qu'apparent, cependant, car la firme est dans une situation où l'extrême incertitude rejoint la certitude: elle a d'autres choix que de faire *comme si* elle produisait pour un marché existant et déjà connu d'elle. La production doit reposer sur des règles de méthode empruntées au travail scientifique, pour définir la qualité comme pour évaluer l'activité de production ou l'activité de développement de nouveaux produits. Les connaissances mobilisées et créées dans ce modèle ne consistent pas en secrets de fabrication, par définition non transmissibles comme dans le «marché marshallien », mais en théories, en concepts, en méthodes formelles et généralisables. Ce modèle de l'« innovation » correspond au monde possible de production immatériel.

¹⁰ R. HYMAN & W. STREECK, eds., 1988

¹¹ M. PIORE & C. SABEL, 1984; A.J. SCOTT & M. STORPER, 1987; G. BECATTINI, ed., 1987

L'avance de ressources est tributaire du jugement de spécialistes du domaine (les « pairs ») sur le pertinence des méthodes de travail suivies. Le plus souvent, de telles activités se dérouleront donc, soit dans un service ou une filiale spécialisés d'une plus grande entreprise, soit, à l'inverse, au sein d'une structure collective de petite taille disposant d'une sécurité de financement en provenance, par exemple, de fonds spécialisés.

Ces deux derniers modèles de production reposent sur des économies de variété. Mais le modèle du marché marshallien repose principalement sur des économies de variété *statiques*, autrement dit sur la capacité de produire à un instant donné beaucoup de choses, en utilisant le même équipement; l'effet additif porte sur l'échelle praticable de la production. Dans le modèle de l'innovation, en revanche, les économies de variété sont *dynamiques*. Elles portent sur un changement régulier des produits, résultant d'un processus d'apprentissage et d'innovation ; à un instant donné, en revanche, l'économie de variété peut être faible, mais l'échelle de production possible relativement élevée¹².

2.5. Modèles de production et racines conventionnelles de la flexibilité

Toute firme, pour réussir dans un monde, doit arriver à construire un modèle de production cohérent, seul à même de lui ouvrir un espace d'action efficace dans ce monde. Il s'ensuit qu'une des propriétés de ce modèle est la flexibilité dans l'usage des ressources qu'il permet pour s'ajuster aux aléas de la coordination dans ce monde. Le schéma 2 montre les différents types de flexibilités externe (relative au marché) et interne (tenant à l'organisation de la production) associés aux différents modèles.

La distinction entre marchés prévisible et incertain (correspondant, respectivement, à celle entre produits générique et dédié) permet de distinguer les types de flexibilité externe requise pour la firme. Dans le premier cas (risque), le principal aléa externe concerne la quantité d'output qui peut être vendue. La firme doit essayer de suivre le marché à travers son système de décision d'une part, et à travers son réseau de transactions externes d'autre part: prise rapide d'informations sur le marché de manière à lisser la production grâce à la variation des stocks ; utilisation des relations inter-firmes ou avec le marché pour transférer les fluctuations de quantité vers d'autres firmes à travers, par exemple, des contrats avec les fournisseurs ou les distributeurs¹³. Dans le second cas (incertitude), l'aléa externe porte sur la qualité du produit, spécialement quand la firme dédie le produit à un ou quelques demandeurs. Son problème n'est donc pas tant de construire une distribution statistique du risque que d'avoir l'assurance d'une qualité de ses produits conforme à ce que veulent ses clients. La méthode idéale est d'ajuster ses actions sur le marché de telle sorte que l'information saisie permette à la firme une évolution quasi continue de la qualité de ses produits. De telles flexibilités dans l'usage des ressources sont conventionnelles en ce sens qu'elles impliquent des règles formelles ou des pratiques communément acceptées, qu'il s'agisse d'engager des facteurs de production nécessaires ou de s'en séparer, ou qu'il faille se servir des relations inter-entreprises.

La distinction entre produits spécialisé et standard correspond aux différentes formes de flexibilité interne dans l'usage des ressources. Dans le premier cas, la flexibilité interne désigne le déploiement de compétences très spécialisées sur un étroit, mais changeant, spectre de tâches et d'outputs, de manière à maintenir la réputation de la firme, malgré l'absence de la routinisation qui

¹² G. DOSI, K. PAVIT[] & L. SOETE, 1990

¹³ P. COHENDET & P. LLERENA, 1989 ; M. STORPER & A.J. SCOTT 1989

accompagne les produits standard. Si les équipements sont suffisamment divisibles, modulaires et polyvalents, les économies de variété résultantes limitent l'irréversibilité de l'investissement dans le capital fixe et les qualifications de la main-d'oeuvre¹⁴ (à comparer avec la notion d'adaptation à un niveau optimal fixé d'output¹⁵). Une telle flexibilité, essentiellement dynamique, cherche à maximiser la capacité d'apprentissage de la firme; cet apprentissage a un caractère cumulatif et tend, en effet, à affaiblir la distinction entre court terme et long terme, propre aux produits standard¹⁶. Elle prend aussi la forme d'une flexibilité quantitative. A la limite, la firme (ou l'unité de production) spécialisée jouit d'une sorte de flexibilité dans l'espace du marché. Son problème fondamental devient d'« attraper » le demandeur qui passe; une des principales solutions pour y arriver consiste à servir des territoires de plus en plus vastes. Ainsi peut naître une forte tendance à l'internationalisation pour des producteurs spécialisés dans la qualité, pourvu qu'ils maîtrisent les moyens de cette flexibilité.

Dans le second cas (produit standard), l'organisation interne de la firme doit être orientée vers l'adaptation de sa structure coûts-prix à la concurrence, concurrence qui tend à être très active. Les conventions les plus importantes concernent la structure interne de la firme et portent sur le changement technologique, le recours à des fournisseurs externes et les règles de travail. Pour avoir une flexibilité interne quantitative, la firme peut aussi s'engager dans une stratégie multi-produits : elle produit alors un ensemble d'outputs ayant des fluctuations de marché différentes¹⁷. Elle peut également gérer son rapport au marché à travers des ajustements de stocks¹⁸.

3. LA PROFITABILITÉ

Le but de la firme est de gagner un revenu. En situation de concurrence effective, l'efficacité est le résultat d'une économie dans l'usage des ressources, grâce à la minimisation des coûts, et la firme la plus efficace en ce sens gagne le revenu par unité d'output le plus élevé. Mais de même que la minimisation des coûts n'est pas l'objectif de toutes les firmes, de même l'efficacité ne peut être strictement mesurée comme une fonction de la minimisation des coûts. Par exemple, des firmes tournées vers l'innovation technologique sont plus intéressées à disposer de quasi-rentes (qui leur procurent une certaine sécurité envers le futur) que celles engagées dans une concurrence-prix¹⁹. Il pourrait donc sembler que les firmes ont une grande latitude pour prendre des décisions « non triviales » en matière de produits ou de stratégies d'investissement. Mais, en même temps, ces décisions sont soumises à un test de cohérence extrême, plus fondamentalement, à une épreuve de réalité, de surcroît renouvelée. Or chaque monde possible conduit à un ensemble différent de règles pour identifier et évaluer les objectifs de la production. Nous le traduisons en soulignant qu'il existe plusieurs modes d'obtention de la profitabilité pour une firme, selon les mondes possibles.

Une abondante littérature montre que les firmes et les industries ne convergent pas aisément vers le même niveau de profitabilité globale²⁰. La permanence de ces divergences provient, selon nous, de ce que les firmes doivent naviguer entre des influences multiples et parfois contradictoires pour résoudre leurs problèmes de production et de coordination entre les différents mondes possibles. Rien n'assure qu'un optimum, au sens d'une minimisation des coûts, puisse être obtenu.

¹⁴ A.G. HART, 1937

¹⁵ G.S. STIGLER, 1939

¹⁶ K.J. ARROW, 1968; M. WEITZMAN, 1984

¹⁷ G.S. STIGLER, 1939

¹⁸ R.W. FRASER, 1984

¹⁹ D. FORAY, 1990

²⁰ B. GOLD, 1964 ; R. BELLOFIORE, 1985

Les différentes niches de la division sociale du travail sont liées à des différences durables de profitabilité, issues de la variété des conventions correspondant à chaque niche. Une multiplicité de ressources qualitativement distinctes (capital fixe, consommations intermédiaires, capital circulant tels que stocks, crédits commerciaux, travail de différentes qualités,...) est utilisée pour faire les produits. Ce qui constitue une ressource dépend des mondes possibles sous-tendant l'action productive envisagée. Découvrir les ressources disponibles adéquates est un enjeu essentiel des processus de changement de produits.

3.1. Les modes de profitabilité

La rentabilité des capitaux mis en oeuvre par la firme lui donne, en dernière instance, une indication du degré ultime de cohérence de ses choix. Chaque monde rentabilité doit en effet toujours être rapportée, non à des causes externes sur lesquelles la firme n'aurait aucune prise (par exemple « la détérioration de la conjoncture sur les marchés »), mais à un *défaut de construction* et, donc, au bout du compte à des défauts d'arbitrage et de composition entre les modèles de production que la firme doit mobiliser en raison de ses produits. C'est spécialement le cas quand la difficulté dure. Ce défaut renvoie, soit à une inadaptation du modèle par rapport à la situation réelle de l'entreprise (nature du marché, du procès de production dans son fonctionnement courant, qualité véritable des produits, absence de cohérence interne entre toutes ces dimensions), soit au fait que le besoin d'un agencement différent des mondes possibles s'imposerait, mais que la firme ne s'y engage pas ou le met en oeuvre de manière inadéquate. Dans ces derniers cas, la firme est le siège d'une tension entre critères de décision, d'un conflit, non résolu, de rationalités renvoyant à des mondes différents.

Il est commode pour le comprendre d'analyser plus en détail la profitabilité.

L'encadré 2 présente deux décompositions de la profitabilité selon les axes du schéma 2, en fonction de ratios de gestion. La première décomposition met l'accent sur le marché; c'est à - dire sur les choix de produits qui sont compatibles avec une recherche de profitabilité guidée par le marché. Les principales variables utilisées sont: le taux de marge brute par unité vendue; le taux d'utilisation des capacités de production ; le ratio du capital circulant net par rapport au chiffre d'affaires (qui reflète les engagements de court terme que la firme doit financer). Comment ces variables décrivent-elles les différences entre marchés prévisibles et incertains, ainsi qu'entre produits génériques et dédiés? Si le marché est prévisible, le problème de gestion pour la firme, à court terme, est lié au traitement des fluctuations de la demande autour d'une tendance centrale et connue ; en conséquence, les stocks et les dettes commerciales sont utilisés pour lisser ces fluctuations. La gestion des stocks, aux différents stades, permet à la firme de maintenir de longues séries et, ainsi, de continuer à bénéficier des économies d'échelle. L'incertitude sur le marché, par contraste, exigeant une capacité de mobilité la plus complète possible, requiert que les engagements à court terme sur le marché soient limités au minimum. Si un produit générique, destiné à un marché a priori large, permet d'optimiser le taux d'utilisation des capacités de production, le corollaire, en revanche, des longues séries est l'acceptation de taux de marge en moyenne bas afin d'écouler la production. La situation est, en principe, opposée pour un produit dédié: le client qui demande un service adapté à ses besoins accepte que la firme se rémunère avec un taux de marge plus élevé, mais la firme doit accepter, quant à elle, la perspective de plus bas taux moyens d'utilisation de ses capacités de production.

La seconde décomposition éclaire une recherche de profitabilité guidée par la technologie et le procès de production. Elle concerne principalement les ressources fixes de production, incluant le

capital fixe et la main-d'œuvre. Les variables correspondantes sont: la productivité du travail; l'efficacité du capital ; la substitution du capital au travail et la part des frais salariaux dans la valeur ajoutée. Produits standard et économies d'échelle appellent la réduction des coûts unitaires ; aussi la firme donne-t-elle la priorité à la réduction relative des frais de main-d'œuvre dans la valeur ajoutée, à la substitution du capital au travail et à la recherche d'une productivité élevée du travail. Produits spécialisés et économies de variété reposent, de leur côté, sur la reconnaissance du rôle de la main-d'œuvre et de sa spécialisation dans la combinaison productive.

La priorité est donnée à l'usage, au développement et à la reproduction des savoir-faire de la force de travail (c'est-à-dire à des actifs spécialisés tels que l'investissement dans la qualité du travail). L'importance relative des coûts en travail est plus grande, mais, en contrepartie, l'efficacité du capital est plus élevée.

Encadré 2 repris de Paraque, Rivaud-Danset, Salais 1997.

La première décomposition met l'accent sur le marché, c'est à dire une recherche de profit guidée par le marché, « *autrement dit sur les choix de produit et d'organisation compatibles avec une optimisation de la rentabilité économique guidée par le marché* », c'est à dire sur l'ajustement dans le court terme des actifs à la demande.

$$(1) RBG = \frac{EBG}{CA} \times \frac{\frac{CA}{\text{Équipement productif}}}{\frac{\text{Capital avancé}}{\text{Équipement productif}} + \frac{BFRE}{CA} \times \frac{CA}{\text{Équipement productif}}}$$

avec

Capital avancé = capital engagé moins les besoins en fonds de roulement d'exploitation.

CA = chiffre d'affaires

EBG = excédent brut global

BFR = besoins en fonds de roulement d'exploitation

On retrouve le taux de marge brute globale, les délais des rotations des besoins en fonds de roulement et le taux de rotation des équipements productifs (chiffre d'affaires par unité d'équipement productif) ; le dernier ratio, « capital avancé/équipement productif », est un indicateur de l'importance des capitaux mis en oeuvre relativement au seul capital productif.

En suivant les auteurs, on peut dire que les variables directives sont, dans ce cas, le taux de marge brute globale, le taux de rotation des équipements productifs (adaptation/sensibilité de l'entreprise à la demande à court terme) et les délais de rotation des BFR. « *Cette optimisation selon le marché donne la priorité au flux, c'est-à-dire à l'agencement du court terme* ».

Les secondes décompositions éclairent une recherche de rentabilité guidée par la technologie et le procès de production. Elles concernent principalement les ressources fixes de production, incluant le capital fixe et la main-d'œuvre. Les variables correspondantes sont: la productivité apparente du travail; l'efficacité du capital ; la substitution du capital au travail et la part des frais salariaux dans la valeur ajoutée. Produits standard et économies d'échelle appellent la réduction des coûts unitaires ; aussi la firme donne-t-elle la priorité à la réduction relative des frais de main-d'œuvre dans la valeur ajoutée, à la substitution du capital au travail et à la recherche d'une productivité élevée du travail. Produits spécialisés et économies de variété reposent, de leur côté, sur la reconnaissance du rôle de la main-d'œuvre et de sa spécialisation dans la combinaison productive.

La priorité est donnée à l'usage, au développement et à la reproduction des savoir-faire de la force de travail (c'est-à-dire à des actifs spécialisés tels que l'investissement dans la qualité du travail).

L'importance relative des coûts en travail est plus grande, mais, en contrepartie, l'efficacité du capital est plus élevée.

Ces formules « *mettant l'accent sur l'organisation de la production, autrement dit sur une optimisation de la rentabilité guidée par la technologie. On en proposera deux selon que l'entreprise choisit comme critère l'accroissement de la productivité apparente du travail ou celui de l'efficacité du capital. Cette optimisation selon la technologie donne la priorité aux fonds (autrement dit aux ressources immobilisées dans les équipements et la main-d'oeuvre), c'est-à-dire à l'agencement du moyen terme* ».

La première formule s'écrit :

$$(2a) \text{ RBG} = \frac{(1 - \frac{\text{FP}}{\text{VA}}) \frac{\text{VA}}{\text{N}}}{\frac{\text{C}}{\text{N}} + \frac{\text{BFRE}}{\text{N}}}$$

avec :

VA = valeur ajoutée,

FP = frais de personnel (salaires plus charges sociales),

N = effectifs,

C = capital avancé.

« *L'orientation technologique sous-jacente est ici l'accroissement de la productivité apparente du travail, VA/N, fondé sur la substitution du capital au travail, C/N, et sur l'économie relative de frais de personnel, FP/VA ; FP/VA diminue si la productivité apparente du travail augmente plus vite que les frais de personnel par tête* ».

Ici, c'est la maximisation du ratio au numérateur (VA/N) que veut mettre en lumière ce modèle que l'on qualifie d'« industriel ». L'objectif de rentabilité est atteint en donnant la priorité à la maximisation de la productivité apparente du travail (intensification) tout en minimisant le capital engagé par tête. Mais privilégier, selon ce modèle, une organisation de la production qui donne la priorité à la productivité apparente de la main d'œuvre suppose, en contrepartie, d'accepter, par rapport au modèle précédent, d'immobiliser davantage les actifs fixes, d'avoir une intensité capitaliste supérieure et une moindre efficacité du capital. Cette orientation entraîne également un taux de rotation des actifs circulants moins élevé. Il est ainsi possible de mener une analyse tenant compte de la diversité sous-jacente.

Par exemple, le taux de marge se calcule comme le rapport de **l'excédent brut d'exploitation (EBE) soit au chiffre d'affaires (CA), soit à la valeur ajoutée (VA) :**

- **Dans le premier cas (CA)**, l'optique plutôt commerciale entend rendre compte des relations avec le marché et des possibilités de valorisation du produit²¹.

- **Dans le deuxième cas (VA)**, il s'analyse dans une perspective de formation et de partage de la valeur ajoutée²². Il dépend alors du taux de rémunération et de la productivité apparente de la main-d'œuvre (VA/N)²³.

Ainsi, deux entreprises peuvent dégager un taux de marge identique, selon deux principes distincts : une valorisation élevée du produit (VA/CA) peut neutraliser le poids de la masse salariale dans la valeur ajoutée (WN/VA) de même qu'une productivité apparente du travail élevée (VA/N), accompagnée d'un taux de rémunération moyen, peut compenser une moindre possibilité de valoriser le produit.

²¹ Le ratio EBE/CA peut également se décomposer en faisant apparaître la valeur ajoutée. EBE/CA=(1-WN)/VA . VA/CA, où VA/CA est le taux de valeur ajoutée (ou taux d'intégration) qui renvoie à l'organisation de la production et aux prix relatifs.

²² EBE/VA = 1 - (W*N)/VA où N désigne les effectifs et W la rémunération moyenne.

²³ Avec WN/VA=W/(VA/N)

Ou encore, suivant le modèle de formation de la rentabilité, deux interprétations « favorables » d'un même ratio, par exemple le poids élevé du capital circulant (BFRE) qui est a priori défavorable, sont possibles :

– suivant le premier, la firme entend construire des relations de clientèle durables et accepte des délais clients plus longs que la « norme », gages d'une meilleure prévisibilité de son activité et de son « crédit » ; en contrepartie, soit elle peut négocier des délais similaires avec ses fournisseurs fondés sur les mêmes principes d'engagement, soit elle dispose de la flexibilité financière (interne ou externe) lui permettant d'assumer cet « investissement »,

– suivant le second, le marché est prévisible, la firme traite les fluctuations de la demande comme si elles se compensent autour d'une tendance centrale et connue. La gestion des stocks lisse les fluctuations, de sorte que ceux-ci peuvent être momentanément élevés, sans être symptomatique de difficultés à résoudre, reflétant la capacité d'adaptation conjoncturelle de l'entreprise.

La seconde formule s'écrit :

$$(2b) \text{RBG} = \frac{(1 - \frac{\text{FP}}{\text{VA}}) \frac{\text{VA}}{\text{C}}}{1 + \frac{\text{BFRE}}{\text{C}}}$$

« L'orientation technologique sous-jacente est la progression de l'efficacité du capital, VA/C. Elle correspond à des combinaisons productives fondées sur des qualités spécifiques du travail ou des investissements à composante immatérielle destinés, en priorité, à valoriser les capacités de la main-d'oeuvre ».

L'explicitation des modes de gestion de la rentabilité permet donc d'identifier les leviers de réalisation des ressources internes.

Le tableau 1 résume l'articulation des différentes variables. Il souligne la cohérence qui existe entre modèle de production et mode de profitabilité et, indirectement, entre action de la firme selon un monde possible et mode de profitabilité. Il fait apparaître des modes de formation des prix diversifiés selon les mondes: prix arbitré, récompense d'un service ; indexation aux coûts de production. Trois observations en découlent. Les deux premières portent sur la variété des contraintes selon les modèles, la troisième sur la nature de la profitabilité.

Tableau 1

LES RATIOS ÉCONOMIQUES SELON CHAQUE MODÈLE, EN FONCTION DE LEUR INFLUENCE PRÉVISIBLE SUR LA PROFITABILITÉ		
(tiré de l'ouvrage de R. Salais et M. Storper déjà cité)		
Part des salaires et productivité du capital	Intensité capitalistique et productivité du travail	
$\begin{matrix} \text{FP} & \text{VA} \\ \text{VA} & \text{K} \end{matrix}$	$\begin{matrix} \text{K} & \text{VA} \\ \text{N} & \text{N} \end{matrix}$	
 incertitude		
Profitabilité Favorable : $\frac{\text{EBE}}{\text{CA}}, \frac{\text{BFR}}{\text{CA}}, \frac{\text{VA}}{\text{K}}, \frac{\text{K}}{\text{N}}$ Défavorable : $\frac{\text{CA}}{\text{Q}_c}, \frac{\text{FP}}{\text{VA}}, \frac{\text{VA}}{\text{N}}$	Profitabilité Favorable : $\frac{\text{EBE}}{\text{CA}}, \frac{\text{BFR}}{\text{CA}}, \frac{\text{VA}}{\text{N}}, \frac{\text{FP}}{\text{VA}}$ Défavorable : $\frac{\text{CA}}{\text{Q}_c}, \frac{\text{K}}{\text{N}}, \frac{\text{VA}}{\text{K}}$	$\frac{\text{EBE}}{\text{CA}}$ taux de marge brute d'exploitation
M A MODÈLE DU MARCHÉ MARSHALLIEN	R MODÈLE DU RÉSEAU MARCHAND	
----- TECHNOLOGIE ET économie de variété	C H PROCÈS DE PRODUCTION É	----- économie d'échelle
 prévisibilité		
Profitabilité Favorable : $\frac{\text{CA}}{\text{Q}_c}, \frac{\text{VA}}{\text{K}}, \frac{\text{K}}{\text{N}}$ Défavorable : $\frac{\text{EBE}}{\text{CA}}, \frac{\text{BFR}}{\text{CA}}, \frac{\text{FP}}{\text{VA}}, \frac{\text{VA}}{\text{N}}$	Profitabilité Favorable : $\frac{\text{CA}}{\text{Q}_c}, \frac{\text{VA}}{\text{N}}, \frac{\text{FP}}{\text{VA}}$ Défavorable : $\frac{\text{EBE}}{\text{CA}}, \frac{\text{BFR}}{\text{CA}}, \frac{\text{K}}{\text{N}}, \frac{\text{VA}}{\text{K}}$	$\frac{\text{BFR}}{\text{CA}}$ délai de rotation BFR $\frac{\text{CA}}{\text{Q}_c}$ taux de rotation des équipements productifs
MODÈLE DE L'INNOVATION	MODÈLE INDUSTRIEL	
N.B. : Les « boîtes » horizontales et verticales indiquent l'écart attendu (positif ou négatif) à la valeur moyenne des ratios influençant la profitabilité.		

Légende :

- K = immobilisations brutes,
- BFR = besoins en fonds de roulement,
- CA = chiffre d'affaires,
- Q_c = capacité de production appréhendée par les équipements productifs,
- EBE = excédent brut d'exploitation,
- VA = valeur ajoutée,
- N = effectifs.

Lecture du tableau : les entreprises qui relèvent du modèle « industriel » ont une rentabilité plus particulièrement contrainte par le taux de rotation des équipements (CA/Q_c) et la productivité du travail (VA/N) d'une part et les délais de rotation des besoins en fonds de roulement (BFR/CA) et l'intensité capitalistique (K/N), d'autre part.

3.2. La variété des contraintes selon les modèles

En premier lieu, les contraintes posées par la construction du marché et par celle du procès de production interagissent au sein de chaque modèle; la nature de ces interactions varie selon les mondes possibles. Ainsi, les firmes organisées pour faire face à un marché incertain tentent d'accroître les économies de variété de manière à améliorer le taux d'utilisation des capacités de production (le modèle du marché marshallien). Dans la production de masse du modèle industriel, en revanche, la priorité donnée au coût unitaire et à la substitution du capital au travail pousse les firmes vers des produits génériques à faible marge, dont les fluctuations de demande peuvent être compensées par la variation des stocks. On pourrait détailler de la même manière les autres modèles.

Le marché et le procès de production sont, en second lieu, deux « sites » potentiels où les firmes essaient d'accroître leur profitabilité en sélectionnant les produits ayant des caractéristiques qui leur soient adaptées. Le marché est le site à partir duquel sont optimisés les *flux* de ressources de court terme; le procès de production, le site à partir duquel sont agencées au mieux les *ressources immobilisées* sur le moyen terme. Non seulement la firme doit tenir compte simultanément des deux, mais, de surcroît, les deux tirent la profitabilité dans des directions opposées. Ce ne sont pas de simples forces algébriques « formelles » ; ce sont des contradictions que la firme rencontre dans la réalité de son fonctionnement et entre lesquelles elle doit négocier une sorte d'« équilibre dynamique », dont la nature est particulière à chaque modèle de production, ainsi qu'aux différents compromis réalisables entre eux. Par exemple, pour améliorer sa profitabilité, la firme du marché marshallien répond à l'incertitude de la demande en réduisant ses engagements en capitaux de court terme, mais l'in certitude compromet le taux d'utilisation des capacités, ce qui contrecarre son objectif. La firme peut et doit réagir, si elle veut maintenir sa position sur le marché, via des investissements en qualité qui soient capables de baisser son ratio de capital par unité de produit; mais cet effort en investissements spécialisés peut nécessiter un accroissement des coûts variables en travail qui influence négativement la profitabilité. Le modèle industriel repose sur un mécanisme inverse: la maximisation du taux d'utilisation des capacités améliore la rentabilité, mais l'accroissement nécessaire des capitaux circulants la détériore. La firme peut, et à nouveau doit, réagir en diminuant ses coûts et en tentant de contrôler son marché par la standardisation et les économies d'échelle. Or, les deux requièrent un haut niveau d'intensité capitalistique, ce qui influe négativement sur la profitabilité.

Ces contraintes contradictoires favorisent l'observation statistique des modèles de production mis en œuvre par les firmes. La navigation que réalise la firme entre ces différentes contraintes contribue à déterminer, pour les ratios du tableau 1, des ensembles de valeurs qui informent sur les modalités de l'action de la firme selon les différents mondes possibles. Car les valeurs de ces ratios doivent a priori, au sein d'un ensemble de firmes diversifiées quant à la qualité de leurs produits, se distribuer le long de deux échelles quantitatives dont l'une peut être rapprochée de la construction du marché et l'autre de celle du procès de production. On peut s'attendre à ce que ces valeurs se regroupent selon quelques cohérences indicatrices d'une proximité avec les modèles de production. La présence de compromis entre modèles pourrait se repérer par des coordonnées plutôt médianes ou étirées le long de ces deux échelles; et enfin les distorsions ou tensions entre modèles, par des incohérences entre les valeurs des différents ratios.

3.3. La profitabilité n'est pas un guide

La maximisation du taux de profit ne définit pas, par elle-même, une *hiérarchie* des choix entre modèles de production. Tous les modèles de production sont, en effet, profitables s'ils sont mis en œuvre de façon cohérente. La profitabilité ne constitue qu'un simple équivalent monétaire permettant de comparer diverses formes d'organisation ou de produit, ou différentes entreprises; elle ne constitue pas un guide positif pour orienter les choix d'organisation ou pour savoir se déplacer d'un monde de production vers un autre. En effet, une chute du profit est évaluée et interprétée pour une unité de production donnée, sinon pour une firme diversifiée selon le monde possible qui domine dans son dispositif. Chaque monde possible donne des indications sur les manières de réagir concevables et praticables.

Selon le monde industriel, par exemple, une chute de la profitabilité est « normalement » traitée par une réduction des frais de main-d'œuvre, un accroissement de la substitution du capital au travail, et par la recherche d'une extension des marchés. Ces réponses, qui sont celles qu'ont apprises à connaître et à appliquer les acteurs de l'entreprise, « doivent » susciter dans ce monde, toutes choses égales par ailleurs, un relèvement du profit. Mais si la concurrence est maintenant centrée sur un changement de qualité des produits, sur de nouvelles technologies appelant d'autres principes d'organisation et d'autres conventions du travail, de telles réponses n'agiront pas. Dans ce cas, la constitution par la firme d'un nouveau dispositif efficace exige bien d'autres informations que le taux de profit: une expertise externe, la mise en cause des routines qui étaient acceptées, l'insertion de nouveaux types d'objets, l'apprentissage de nouvelles conventions, la découverte de nouvelles ressources ou une nouvelle qualification des ressources actuelles, etc. Si de tels changements sapent les fondements du monde auquel l'entreprise se réfère, de petites évolutions graduelles internes à la logique de ce monde échoueront manifestement à l'adapter aux exigences du nouveau monde. On peut notamment s'interroger sur l'efficacité d'incitations financières dont le critère principal serait le seul niveau ou l'évolution de la profitabilité anticipée, pour guider les firmes ou même pour les insérer dans un processus d'apprentissage efficace.

LES EXIGENCES D'UNE THÉORIE EFFECTIVE DE L'ACTION ÉCONOMIQUE

L'argument central de notre livre est qu'il existe des voies diverses de développement économique, fondées sur des trajectoires multiples selon lesquelles *s'engendrent des mondes réels de production*. Les produits correspondants sont multiples, de même les actions individuelles se font selon plusieurs mondes possibles ; leur diversité *réelle* est plus grande et d'incidence plus profonde que ne le prend en compte l'institutionnalisme contemporain. La dynamique possible de développement des mondes réels est fondée sur une certaine stabilité dans le temps, dans l'espace et au sein d'une population, des structures d'accessibilité aux mondes possibles. Les institutions ont donc fondamentalement un rôle de soutien de la coordination en ce qu'elles stabilisent cette structure d'accessibilité autour d'une certaine configuration. Elles permettent l'accès à la réalité des produits correspondants, mais de *certains* produits *nécessairement*, au sens de leurs compositions en mondes possibles. D'où les spécialisations observées des économies, mais aussi l'originalité et la particularité de chaque trajectoire des mondes réels dont sont composées ces économies. D'où, aussi, les multiples possibilités et survenances de tensions, de contradictions, de freins au développement, issus d'incompatibilités diverses entre produits, registres d'action individuelle, conventions, institutions. On ne peut rationnellement assigner, pas même selon une distribution de probabilités, de « bons » points de départ à une trajectoire de développement ; celle-ci est toujours, en ce sens, un hasard

historique. Sa poursuite n'obéit pas à un plan rationnel prédéterminé; ce sont *tes* phénomènes d'apprentissage individuel et collectif qui créent des régularités, des routines, des objets et institutions tendant à assurer la trajectoire d'un monde réel. Une histoire se construit, en même temps que son récit, qui soutient cette trajectoire. La concurrence entre mondes réels par l'intermédiaire de leurs produits, à l'échelle internationale et au sein de chacun d'eux, est un facteur de déstabilisation de ces trajectoires. Les innovations (de technologie, d'organisation, de conventions, d'institutions, ou de produits) ont aussi pour effet de modifier les structures d'accessibilité aux mondes possibles. Elles peuvent ou non ouvrir des perspectives. Nous avons vu combien le processus était complexe, à chaque fois particulier, en lui-même sans précédent et sans garantie de succès (la constatation de ce dernier ne pouvant être faite qu'après coup).

Aussi est-il clair qu'une « bonne » théorie des institutions requiert un cadre d'analyse qui, tout en prolongeant leurs intuitions novatrices, soit différent des approches néo-institutionnelles précédentes. Ce cadre doit porter directement sur les registres d'action économique des personnes, les schémas de coordination entre elles (objets, conventions et institutions) et *tes* modalités selon les quelles ils se développent, plus que sur les structures «< les équations >» et leurs résultats; c'est à ces conditions que l'on peut espérer commencer à comprendre les processus de fabrication de « mondes réels de production », en d'autres termes les sentiers de développement économique. Les propriétés essentielles d'un tel cadre apparaissent mieux maintenant²⁴.

1 LES PROPRIÉTÉS ESSENTIELLES D'UNE THÉORIE

Ces propriétés sont d'une nature particulière: elles sont, à la fois, celles que possèdent les processus étudiés (et qu'une théorie doit respecter) et celles aux quelles la théorie doit elle-même adapter sa méthode. Elles sont au nombre de quatre: une analyse en *compréhension* de manière à assurer, autant que faire se peut, un *réalisme* des hypothèses théoriques; un principe de non-détermination *a priori* des actions; une *endogénéisation* des objets, conventions et institutions au sein du développement des mondes réels; une analyse diachronique fondée sur l'historicité de ces mondes. Expliquons-nous simplement en prenant ensemble, d'abord les deux premières, ensuite les deux suivantes.

1.1 Réalisme des hypothèses et non-détermination

Habituellement, la formulation d'hypothèses en économie choisit entre deux démarches opposées: la déduction dans laquelle un modèle est posé a priori, développé dans ses conséquences logiques et, dans le meilleur des cas, testé empiriquement grâce à des données disponibles; l'induction permettant, à j'issue d'une observation empirique rigoureuse, de poser les hypothèses que l'on juge les plus proches de la réalité ainsi observée. L'analyse en compréhension que nous suggérons et que nous avons tenté de suivre tout au long du livre n'est ni l'une ni l'autre, ou plutôt participe des deux. Cherchant à se placer au même niveau que les acteurs et dans la situation d'action particulière à laquelle ils participent, l'analyse est inductive en ce sens qu'elle veut produire une hypothèse qui soit en homologie étroite avec l'action telle que la vivent, la perçoivent et l'interprètent les acteurs: c'est ce que nous avons tenté de faire pour définir les mondes possibles. Cherchant à déduire de ses prémisses des

²⁴ Nous remercions Sandy Jacoby pour ses vues sur les qualités que devrait avoir une théorie adéquate: S. JACOBY, 1989. Ces conditions sont aussi inspirées du "vieil" institutionalisme P.O. BUSH, 1987; J.R. COMMONS, 1924; ID., 1934 ID., 1950

conséquences qui soient empiriquement observables dans des situations diverses, elle est déductive au même titre que celui qui agit se place, pour agir, dans un monde possible, observe ce qui se passe ensuite et ajuste ultérieurement, le cas échéant, son action: c'est ce que nous avons tenté de faire (parties II et III) pour l'étude des produits et des mondes réels.

La non-détermination a priori des actions s'impose théoriquement, car elle s'impose par la force des choses (notamment de celles qui l'entourent) à celui qui agit dans une situation donnée, des comportements duquel on veut rendre compte. Ce dernier peut certes faire appel à une routine qui lui évite de se poser le problème de la détermination de son action. C'est ainsi que l'on agit le plus souvent dans les situations justement qualifiées de « routinières » et le théoricien pourrait se limiter à formaliser cette routine. Mais nombreuses sont les situations où l'incertitude s'empare de l'acteur, par exemple en présence de tensions entre plusieurs analyses de la situation ou mondes possibles, ou face à des incohérences de comportement des autres par rapport à ses propres attentes. Il existe alors pour l'acteur une non-détermination de ses actes (qui peut d'ailleurs se prolonger). Elle n'est levée pour lui que progressivement (et toujours conditionnellement à l'expérience passée) dans une démarche simultanée d'action et de déduction. C'est ce complexe simultané d'ouverture et de fermeture de l'action que nous avons tenté de prendre en compte par la pluralité, pour l'acteur et pour le théoricien, des mondes possibles.

Nombreux sont les phénomènes économiques contemporains qui appellent ce réalisme et cette non-détermination: la production d'arrangements institutionnels ; les degrés de liberté dans le développement des objets, la différenciation des produits, la variété des signaux et des incitations asymétriques, l'innovation technologique. Tous ouvrent de multiples trajectoires dépendantes du chemin parcouru (*path dependent*): leurs résultats sont au départ imprévisibles (car ils ont créé des mondes réels ou infléchi des trajectoires) et, néanmoins, soi marqués après coup de certaines irréversibilités.

Dans ces conditions, un rôle décisif est ouvert aux acteurs eux-mêmes pour la coordination: mobilisation des ressources, traitement des signaux, réponse aux incitations, choix d'action, de travail ou de demande qui s'appuient sur les objets et institutions économiques pertinents, tout en les transformant. On retrouve les différents facteurs repérés par les théories néo-institutionnelles : la nature problématique de la coordination et, encore plus, de la concertation, le risque et l'incertitude, la rationalité limitée et l'information incomplète, les intérêts (leurs fragmentations et recouvrements), les relations « principal-agent », les coûts de transaction, ... Mais alors que ces théories insistent sur la structure a priori des intérêts individuels, réalisme et indétermination exigent de placer ces derniers dans des contextes interactions/expériences, eux-mêmes indexés par les personnes aux situations concrètes dans lesquelles elles agissent. Il en résulte que les intérêts, tout en participant aux choix, en sont aussi les résultats, pris qu'ils sont en retour dans des cercles d'anticipations et de vérifications en devenir permanent. Les intérêts (les préférences) sont donc eux-mêmes fortement endogènes et ouverts à une transformation continue. Plus encore, ils tendent à être qualifiés différemment selon les situations d'action et selon le, registres envisagés.

L'expérience ou, plus exactement, l'apprentissage que les acteurs ont été capables de faire sont donc centraux pour la manière dont ils interprètent les données. Mais là aussi cet apprentissage n'existe pas a priori: il se révèle ou non, au pied du mur en quelque sorte, dans la situation concrète et s'appuie sur elle (autrement dits sur les objets, personnes et

institutions présents). De tels actes d'interprétation sont tout à fait analogues à ce qui se passe à la source de beaucoup d'innovations technologiques importantes: elles dépendent de connaissances largement diffusées, mais ne procèdent pas d'elles. Ces actes requièrent une synthèse interprétative de la situation, liée à elle ; cette synthèse saute parfois d'un paradigme à l'autre, sans doute à partir des tensions entre les mondes possibles (ainsi qu'entre les qualifications) dont peut relever la situation. C'est ainsi que des événements, petits sur le moment, peuvent avoir des résultats importants sur les chemins pris ultérieurement, chemins de coordination ou sentiers de développement économique. Réalisme et non-détermination, comme méthodes et comme fondements de l'action, portent donc au moins autant sur la clarification des configurations de sens de la situation que les acteurs font pour eux-mêmes, que sur les structures d'intérêt²⁵ chères aux analyses néo-institutionnelles.

1.2. Endogénéité et historicité

Troisièmement, ce cadre d'analyse doit être capable de comprendre et de reproduire l'endogénéité, propre aux processus de répétition, d'évolution ou de transformation qui touchent, à la fois, à la sphère classiquement considérée comme économique (objets, technologies) et à celle des comportements (actions et coordination). Les choix d'ordre économique sont interdépendants et cumulatifs, pour la même personne ou entre personnes ; ils sont imprévisibles tout en étant, parfois, générateurs de trajectoires de développement de mondes réels. Les objets ne possèdent ni fixité de long terme, ni caractéristiques intrinsèques. Il existe, comme l'a relevé l'économie évolutionnariste, une dépendance de fait des trajectoires au chemin déjà parcouru. Mais elle n'est ni absolue ni définitive. Car cette dépendance est affaire de degrés, relatifs à la routinisation ou au questionnement des conventions, à la fixité des objets, à la rigidité des institutions.

Ce cadre d'analyse doit, quatrièmement, comprendre la nature de la *diachronie* qui saisit une trajectoire de développement économique dans un contexte d'action économique et de coordination entre les acteurs, par conséquent dans un contexte d'endogénéité et de dépendance selon le chemin parcouru. L'analyse économique prend habituellement l'histoire du développement économique en le considérant comme le résultat des séquences antérieures d'accumulation: le « capital physique et humain » et les structures formelles d'organisation de la production et des marchés ; c'est cette accumulation qui détermine à chaque instant les capacités de l'économie considérée et ses éventuelles inflexions. Or, au vu des mondes réels que nous avons étudiés, la chose est plus complexe, comme le relève d'ailleurs à sa façon l'analyse néo-institutionnelle²⁶. Il est clair, en effet, que les conventions et les institutions ont des effets significatifs sur les performances économiques. En contribuant à la détermination des produits, à l'épreuve de réalité qu'ils doivent surmonter de façon répétée face aux demandes, elles impriment leur marque sur les capacités de réaction des coordinations entre les personnes dans un monde réel: spécialement quand ces produits rencontrent la concurrence des produits d'autres mondes réels. Tôt ou tard, conventions et institutions font face, dans le cours du développement, à de telles épreuves extérieures.

Là où elles surmontent ces épreuves, nous pouvons faire l'hypothèse qu'institutions et conventions se renforceront ; là où ce n'est pas le cas, il n'est pas certain que seront entrepris

²⁵ C. GEERTZ, 1973

²⁶ Un des points fondamentaux relevés par J.R. COMMONS, 1934

des ajustements sans heurt vers des formes de coordination qui satisfassent mieux aux épreuves des marchés ou des technologies. Certes une des contreparties de l'endogénéité et de la dépendance selon le chemin parcouru est que conventions et institutions ont a priori une certaine adaptabilité aux épreuves extérieures, quoique d'ampleur variable et engendrée de façon endogène²⁷. On pourrait dire qu'il existe, dans un monde réel et à un moment donné si nous voulons utiliser la métaphore des coûts en transformant la notion de coût de transaction " des coûts d'accessibilité²⁸ à d'autres mondes possibles. Quand les acteurs anticipent que ces coûts sont très élevés (ou qu'ils les croient tels), il se créerait à moyen terme des processus d'autosélection négative s'enfermant dans le monde existant. Une analyse en termes de coûts d'accessibilité pourrait être une façon de réinterpréter les scléroses institutionnelles suggérées par Douglass North, mais dans une optique très différente. La palette des configurations devient plus variée, en raison de la pluralité des mondes possibles et de celle des produits sur lesquels fonder un développement économique. L'éventail des processus d'auto-sélection de la trajectoire de développement serait élargi, en négatif (la sclérose), mais aussi en positif (l'innovation).

Mais il y a plus: la combinaison de l'endogénéité et de la dépendance selon le chemin parcouru soulève une question fondamentale que nous ne pouvons ici que suggérer: celle de l'historicité des mondes réels et de sa possible diversité. La question apparaît lorsqu'on s'interroge sur la consistance dans le temps de ces mondes. Elle est liée au rapport central qu'entretiennent avec la temporalité historique les conventions entre les personnes, les objets et les institutions dès que, ainsi que nous l'avons relevé (partie 1), ceux-ci influent sur les accessibilités aux mondes possibles. Que signifie, en effet, l'observation, de l'extérieur et rétrospective, de la trajectoire d'une économie, de la progression, par exemple, de son stock de capital productif? Une première réponse revient à écarter la question: toute croissance serait le fruit du hasard ou d'une détermination purement objective sans intervention humaine. On pourrait aussi, à l'inverse, soutenir qu'elle entre dans les intentions des acteurs, mais qu'en même temps, la croissance constatée n'est que le fruit de « contrefinalités » et n'aurait de ce fait aucune propriété d'efficacité ou de stabilité « globales ». Les actions des personnes, bien qu'elles soient intentionnelles (au sens d'une rationalité des fins et des moyens), en donnant tonne à des se ln tiers de dépendance, engendreraient des résultats qui ne sont pas obligatoirement conformes à leurs *intentions*, bien que, comme le montre l'économie évolutionnariste, ils puissent être temporairement stables²⁹ par l'effet mécanique de rendements croissants d'échelle (de production, ou d'usage). Une position médiane est d'invoquer la « saillance du précédent »³⁰ chère à David Lewis. Il y a développement économique parce que chacun respecte les routines conventionnelles qui se sont avérées favorables. On assisterait alors à une croissance assimilable à un équilibre, partiel ou général, se déplaçant dans le temps.

Une conception plus riche de perspectives est -de même que nous avons enrichi la notion de saillance en la reprenant sous l'angle du « peuplement » (en objets, personnes, institutions)

²⁷ E. WRENZ, 1991, fait la même observation et l'illustre dans sa comparaison entre les industries française et britannique de construction navale. Voir aussi B. ELBAUM & W.LAZONICK, 1986

²⁸ Le concept de coût d'accessibilité nous a été suggéré par Francis Kramarz

²⁹ T- BARN ES & E. SHEPPARD, 1991 ; J- ELSTER, 1978 ; R.K. MERTON, 1936- Pour un exemple du résultat excessif auquel aboutissent beaucoup de raisonnements fondés sur l'intentionnalité des actions, cf. A- ALCHIAN &- H. DEMSETZ, 1971, ou C. SHAPIRO &- J- E- STIGLITZ, 1984. c L'ouvrage classique de T- PARSONS, 1.937, n'est pas exempt de cet usage involontaire de l'intentionnalité, mélangé avec un fonctionnalisme naïf.

³⁰ D. LEWIS, 1969, pp- 36-42

d'un monde possible relativement à l'action engagée -de tenter d'opérer le même traitement sur l'elle de « précédent ». Qu'est-ce qui constitue, dans une situation donnée et en liaison avec une action, un précédent pour cette action? Qu'il n'y ait pas une réponse univoque à cette question ressort de la description des situations d'action selon les mondes possibles (faite partie 1, chap- 1) et de l'analyse empirique de mondes réels (que l'on compare de ce point de vue les communautés du Sud de la France, l'Italie du Nord-Est et du Centre et la haute technologie californienne).

Une « chose » donnée (objet, personne, institution) peut être ou non un « précédent » et être, ainsi, chargée d'une « qualification » historique variable selon le monde possible de l'action. Elle sera un précédent pour toute action qui a besoin, pour se déclencher, d'un appui sur eUe. L'action selon le registre marchand ne la considérera que sous l'angle de l'utilité qu'eUe présente pour la coordination du moment ; celle selon le registre interpersonnel, que si elle apparaît inscrite dans une tradition qu'elle partage avec d'autres; selon le registre industriel, que si elle résulte d'un investissement qui lui a donné les propriétés générales requises, etc. Ces qualifications historiques pour une même chose ont a priori une certaine variabilité selon les situations, les personnes et les moments auxquels elles sont toujours peu ou prou liées. Ne doit-on pas avancer l'hypothèse qu'il y a différentes histoires possibles, constituables en précédent pour l'action dans une situation donnée? Certains travaux récents d'économie, comme ceux de J.-P. Dupuy³¹, suggèrent l'importance théorique d'attribuer un certain pouvoir contrefactuel aux personnes sur le passé. Si nous suivions cette hypothèse, nous serions portés à ajouter que la nature de ce pouvoir dépend des mondes possibles correspondant à l'action ainsi que des situations. Mais il ne serait ni illimité ni arbitraire, dans la mesure où il procède de l'efficacité des coordinations du moment, dans la situation, pour la réalisation des produits. Le degré et la nature de la consistance temporelle d'une trajectoire de développement seraient fonction, certes, des combinaisons de mondes possibles mises en oeuvre par les acteurs, mais aussi des historicités particulières que les uns et les autres attribuent aux objets et aux personnes auxquels ils se coordonnent. On voit à quel point, si l'on suit ces lignes de recherche, les configurations envisagées par Douglass North, par les modèles de croissance, par les théories de la régulation ou par les théories de la dépendance selon le chemin parcouru apparaîtraient comme des cas particuliers de processus plus généraux.

2. LES CATÉGORIES DE L'ANALYSE

2.1. Les catégories de l'action économique

Le tableau 19 présente les catégories d'analyse qui nous paraissent essentielles, ainsi que leurs relations internes. Dans la colonne de gauche se trouvent les catégories de l'action selon un monde possible. Dans la colonne du milieu sont indiquées les ressources de l'action construites (ou, plutôt, sédimentées) par les séquences passées d'action, que contribuent à introduire dans le monde possible de l'action et à qualifier les conventions d'identité, de participation et de l'État: qualifications, appartenance à des groupes sociaux, équipements, règles et institutions. Ces conventions circonscrivent l'accessibilité aux mondes possibles ainsi que les ressources qui vont apparaître dans ces mondes. Leur influence se fait via la formation des attentes de chacun sur la coordination et sur ses défaillances concevables (ainsi

³¹ J.-P. Dupuy, 1991.

que nous le remarquons, au chapitre précédent, à propos des conventions de l'Etat). L'ensemble correspond à ce que l'institutionnalisme contemporain appelle des « environnements institutionnels » pour les acteurs; notre perspective est de les réintégrer au jeu des actions individuelles dans la situation, via les mondes possibles liés aux actions. Dans la colonne de droite figurent les conventions mobilisées pour et dans l'engagement des actions au coeur des situations particulières de production et d'échange. On pourrait dire qu'elles sont immédiates au sens où ce sont elles qui transforment l'action en activité orientée vers le passage à la réalité des produits. Les « ingrédients » de ces trois colonnes concourent à la fabrication des mondes. Dans la lecture du tableau, on progresse du possible au réel en allant de la gauche vers la droite. Mais il faut prendre en compte l'influence de ce qui s'est réalisé vers le possible réalisable, en lisant aussi le tableau de droites à gauche. Ce double mouvement de lecture doit aussi être fait pour les lignes du tableau: du possible vers le réel dans un mouvement descendant; du réalisé vers le possible réalisable dans un mouvement ascendant.

Trois catégories de l'action selon un monde possible émergent de la discussion du paragraphe précédent. L'activité *interprétative* est le fondement de l'action propre d'une personne, toujours située dans un contexte donné d'interactions c'est d'elle qu'elle va tirer son monde possible. L'interaction, cellule élémentaire de la coordination entre les personnes, est fondamentale puisque tout produit, pour être porté à réalité, implique deux personnes au moins, un producteur et un demandeur; d'elle naissent les conventions qui conduisent tant à la production et à l'échange qu'à l'établissement des règles et routines selon lesquelles ceux-ci se font; l'activité de *travail* et d'échange, faite dans ce même contexte, *réalise le produit*: elle est fondée sur le respect de normes de qualité et de performances, autrement dit définie par rapport à l'attente de l'épreuve de réalité que doit réussir le produit face aux demandes.

TABLEAU 19. Les catégories d'analyse de l'action économique

Les catégories de l'action selon un monde possible	La fabrication des mondes réels	Le passage à la réalité des mondes	
		Accessibilité aux mondes possibles (influence sur la formation des attentes)	Fabrication et échange des produits (influence sur l'engagement de l'action)
<ul style="list-style-type: none"> • Activité interprétative Définition de l'action raisonnable Capacités Intérêts Droits et devoirs Normes	<ul style="list-style-type: none"> • Conventions d'identité Identité assignée à l'autre Qualifications Définition des droits et des devoirs Appartenance à des groupes sociaux	<ul style="list-style-type: none"> • Compétences à dégager les repères pertinents pour l'action Formation de jugements corrects sur le futur (événements, action des autres) Saillance des objets pertinents Repérage des précédents	
<ul style="list-style-type: none"> • Interaction-coordination Apprentissage Développement de connaissances Familiarité Stratégies Théories de la coordination et de ses défaillances	<ul style="list-style-type: none"> • Conventions de participation • Conventions de l'Etat Reconnaissance de l'autre Contour et taille de la population Entrée, loyauté, défection Définition du bien commun	<ul style="list-style-type: none"> • Conventions du travail • Conventions de qualité des produits Équivalences Règles de distribution (salaires) Formation des prix Critères d'efficacité	
<ul style="list-style-type: none"> • Activité de réalisation des produits Cohérence entre registres d'action selon les mondes possibles	<ul style="list-style-type: none"> • Dotation en ressources Institutions Objets et équipements Règles organisationnelles	<ul style="list-style-type: none"> • Produits 	

A l'insistance classique en économie sur le « choix » et à celle de l'analyse institutionnelle sur l'« intérêt », nous substituons l'activité interprétative; et nous substituons sa contrepartie, *l'action raisonnable*, à la focalisation habituelle sur la rationalité néo-classique et sur les

comportements de maximisation et d'optimisation³², ainsi qu'à celle sur leurs limites. Cette action raisonnable, en s'appuyant de façon différenciée (en fonction de leur identification) sur les objets et les personnes considérés comme présents dans la situation, dégage et actualise dans le cours de l'action et des interactions, le (ou les) monde(s) possible(s) selon le(s)quel(s) l'action se laisse guider. Bien sûr, dans les situations répétées, les chaînes ouvertes d'anticipations qui se créent engendrent des régularités qui favorisent l'interprétation. C'est à partir de ces mêmes régularités, mais en les dépassant que les instruments du calcul économique au sens courant des personnes (tel qu'intérêts, droits individuels et collectifs, normes et devoirs, horizons de prise en compte du risque, degré de compréhension des capacités des autres et perception des enjeux de distribution) prennent un contenu concret particulier pour elles. Ainsi prend forme ce qui est raisonnable pour eux. L'interaction entre acteurs ainsi raisonnables permet à chacun de former pour lui les conventions qui lui sont nécessaires pour une action efficace³³. L'analyse empirique devrait ici s'intéresser à la compréhension des configurations de sens, à la détermination de leurs fondements et importance dans les situations d'action, autrement dit à ce qui définit, dans des situations données, pour les acteurs, le « peuplement » pertinent (en individus et objets diversement identifiés) des différents mondes possibles et lui donne sens³⁴.

La troisième catégorie est l'activité de travail et d'échange dans sa réalité immédiate, telle qu'elle se définit en rapport avec des normes de qualité et de performance liées au produit. On y trouve, notamment, les normes économiques couramment utilisées dans les économies décentralisées. Ces normes sont (mais non exclusivement) fondées sur des indicateurs de compétitivité des firmes, des secteurs, des économies régionales et nationales. Il en existe une grande variété: les tolérances de prix et les standards sur les marchés des produits ; les indicateurs (taux de profit, taux de croissance, parts de marché) selon le secteur ou le pays utilisés par les marchés financiers. Au sens des banques centrales ou des gouvernements, les décisions de politique macroéconomique sont prises sur la base de relations entre agrégats (revenu; production, croissance et distribution). Ces indicateurs spécifient les épreuves qui vérifient et indiquent, à soi-même et aux autres, la légitimité et la viabilité future de ses actions économiques. Nous avons décrit (parties 1 et II) de quelle façon un test particulier, celui de la profitabilité, est satisfait par les quatre mondes possibles de production et avons apprécié avec lui les performances d'un échantillon de firmes françaises. Mais nous avons vu à quel point la notion de « norme » ne capture qu'une partie des outillages de la coordination, celle la plus instrumentée selon des conventions permettant des équivalences, « industrielles » ou « marchandes ».

³² Suivant en cela L. THÉVENOT, 1986; 1989a ; 1989b

³³ Pour une discussion sociologique contemporaine visant à dépasser l'intentionnalisme et le fonctionnalisme de Parsons et à se centrer sur l'interaction comme base de l'action, cf. J.H. TURNER, 1988 ; et les contributions in J. ALEXANDER, B. GIESEN, R. MUCH & N. SMELSER, eds., 1987, Notons que ces travaux essaient explicitement d'aller au-delà des anciens schémas classificatoires de l'action en termes de différentes modalités (cérémonial, etc.), tels qu'on les trouve dans Ayres et Veblen (cf. P.D. BUSH, 1987).

³⁴ Pour une excellente discussion sur l'activité interprétative, voir l'analyse de G.L. CLARK, 1985, sur la manière dont les juges interprètent la loi en fonction de conventions qui ne sont pas, elles-mêmes, partie intégrante de la loi. Voir aussi A. GIDDENS, 1984; S.A. KRIPKE, 1982, c pour des perspectives fondées sur la linguistique, Sur les marchés du travail, cf. S. JACOBY 1983 ; C. SABEL, 1982. Une approche très différente est prise par A. ETZIONI, 1988, qui parle de moralité plus que d'interprétation

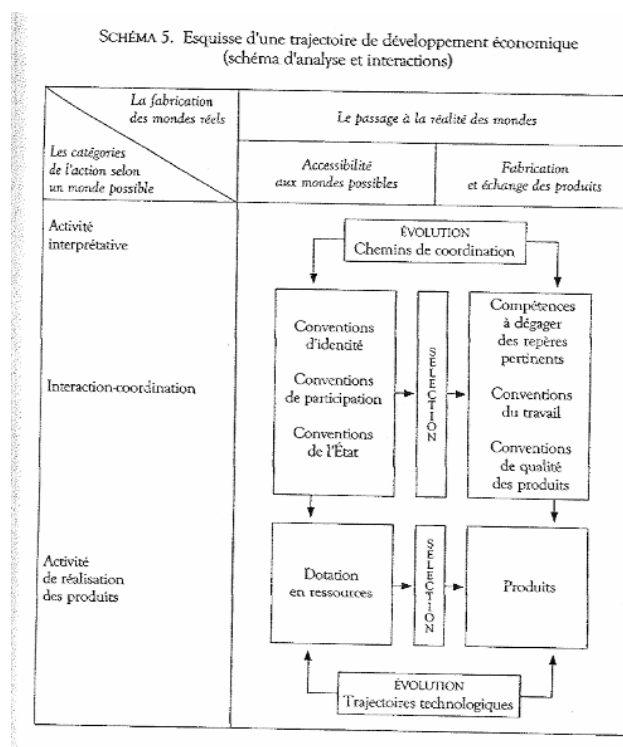
2.2. Conventions, institutions et dynamique économique globale: une esquisse du problème

Le tableau 19 peut aussi être lu comme décrivant plusieurs cercles de coordination, chacun étant une coupe partielle d'un système économique plus large, un peu selon la manière dont les modèles d'équilibre partiel en économie découpent des pans du système général pour les examiner, clos sur eux-mêmes, de façon approfondie.

Si l'on reprend les deux premières lignes de ce tableau selon une perspective dynamique à la lumière des enseignements de nos études de mondes réels de production en France, Italie et États-Unis, il semble que les acteurs de ces mondes tendent à donner aux conventions et institutions une certaine hiérarchie. On observe en effet que, dans la coordination quotidienne des acteurs comme dans la manière dont les conventions de ces mondes spécifiques ont été établies, tout semble se passer comme s'il existait entre elles des propensions à coordonner et des qualités en la matière différenciées. Les conventions d'identité, de participation et de l'État pourraient apparaître comme étant « d'ordre plus élevé » que les conventions de travail et de qualité, et plus stables. Cette distinction d'ordre semble assez naturelle. S'agissant des secondes, celui qui travaille établit un rapport direct entre conventions et produit: si, par exemple, il travaille « mal », il s'attend, et les autres aussi, à ce que le produit soit « mauvais ». Un tel rapport direct ne peut être établi pour les premières: ces conventions et les institutions associées (telles, par exemple, les conventions collectives de travail) agissent sur la qualité du travail et du produit, mais via la formation des attentes sur l'avenir de la coordination, spécialement en traçant certains « chemins » d'accès aux mondes possibles.

Néanmoins, aucun argument logique ou de fait ne plaide pour une hiérarchie a priori, pas même la fameuse distinction entre le « fondamental », (qualification des ressources, conventions d'identité, de participation et de l'État) qui définirait les structures d'accès aux mondes possibles et le « décisif » (conventions de travail et de qualité des produits) sans lequel les produits ne viennent pas à réalité. On aura compris aussi qu'il n'y a aucune hiérarchie entre les mondes possibles. Ce ne peut être que les acteurs eux-mêmes qui, lorsqu'il y a un conflit d'interprétation et par le déroulement de leur conflit, décident de la hiérarchie qui s'établira dans le changement. On se rappelle que toute convention peut osciller (certes non librement en raison de la nature et de la variété des objets et des personnes impliqués), selon les modalités et la profondeur des conflits d'interprétation à son égard, entre le statut d'une hypothèse pour l'action révisable et celui d'une routine. Ce qui va basculer d'un côté ou de l'autre ne peut être prédéterminé, mais seulement observé *ex post*. À l'économiste ou à l'historien soucieux de périodiser le développement économique, en fonction de la durabilité des institutions, on ne peut donc offrir aucune réponse valide en toute circonstance. La simultanéité de l'invariable et du variable est inscrite dans le cadre même de l'action. Examinons le, par exemple, pour les conventions d'identité et de participation. D'une part, les identités des acteurs font partie d'un cercle biographique sans fin d'interprétations et d'interactions au jour le jour, d'une trajectoire ciselée à partir des expériences de travail répétées; de même, les conventions de participation sont le résultat d'une compréhension collective (et, souvent, d'une formalisation) des interactions passées. Les unes et les autres sont donc toujours contestables dans l'immédiat. D'autre part, au même moment et dans la même situation, les acteurs détiennent une identité fixée et agissent au sein d'un cadre d'action établi, dans des cadres interprétatifs qui définissent pour eux l'action raisonnable. Ils agissent comme s'ils étaient dans un cadre invariant.

Les seules réponses qui existent sont situées et datées. De ces réponses dépendent, pour l'économiste, les fondements mêmes de son étude de la dynamique économique des mondes réels. Parfois, l'objet d'étude pertinent est le développement du monde réel comme *régime* de croissance déterminé par des structures institutionnelles données et scandé par des temporalités différentes, mais structurées. Telle est l'approche habituelle des modèles de croissance aux modes de régulation des théories de la régulation qui conduit à une conception en termes de succession de régimes définis par des institutions différentes, sans qu'il soit aisé de caractériser le passage de l'un à l'autre. Mais le développement économique peut être aussi un processus complexe où les différents facteurs sont imbriqués sans structure temporelle vraiment stable ou invariante. Cela n'interdit pas, pour autant, toute approche de long terme du développement économique, mais incite à l'analyser comme un système économique complexe ouvert. Ce système se déplace dans le temps sous l'effet de processus d'autosélection des produits par lesquels il développe ses capacités et révèle ainsi son identité. Ces processus sont endogènes et interactifs; ils portent sur les structures d'accessibilité aux mondes possibles via la sélection des produits et l'évolution des conventions. Le schéma 5 esquisse la matrice de leurs interactions de long terme³⁵.



³⁵ Voir M. CVRRIE & I. STEEDMAN, 1990, pour un panorama des problèmes de la temporalité en analyse économique ainsi que des conceptions de l'école évolutionnariste

Le travail et ses conventions

L'activité de travail est pour les personnes qui la déploient en situation de production le lieu d'incertitudes de même nature que celle concernant les produits auxquels elle aboutit. De même que la firme -et, en un sens, en amont d'elle (puisque chaque firme est composée de travailleurs qui utilisent les ressources qu'elle offre) -, chaque travailleur fait face à une incertitude quant à l'interprétation des actes des autres qui lui permette d'agir, dans la suite immédiate de son travail, d'une façon appropriée au cours de l'action collective et, progressivement, à son but. Ce but est la fabrication d'un produit susceptible de trouver acquéreur et qui soit donc, dans sa valeur d'usage et dans sa valeur d'échange, conforme à ce qu'attendent les demandeurs. En ce sens, le travail ne peut être séparé des épreuves de réalisation de ses produits.

Or, le déploiement des capacités nécessaires pour faire face à ces incertitudes est rien moins qu'évident. Knight relevait, dans son ouvrage précité!, cinq éléments qui doivent être simultanément présents dans une situation d'action et distinguent les individus entre eux. Ces cinq éléments sont les suivants:

(1) la capacité, par la perception et l'inférence, à former des jugements corrects sur le cours futur des événements (un facteur important de cette capacité étant la faculté de prévoir la conduite des autres) ;

(2) la capacité à juger des moyens, à discerner et planifier les étapes et les ajustements nécessaires pour aller au-devant de la situation anticipée;

(3) la capacité à exécuter les plans et ajustements que l'on croit requis par la situation et souhaitables;

(4) le degré de confiance que les individus ont envers leur propre jugement et leurs capacités d'exécution (degré de confiance largement indépendant de la « vraie » valeur de ces jugements et capacités) ;

(5) l'attitude envers la situation que choisit l'individu, une fois pris en compte son jugement et le degré de confiance qu'il lui porte.

Knight relève, pour ce cinquième élément, que certaines personnes veulent être absolument « sûres » avant d'agir « et ne prendront que rarement un risque », alors que d'autres préfèrent agir selon des hypothèses originales, même si elles demeurent incertaines, y compris à leurs propres yeux. Tous ces éléments sont d'autant plus incontournables que c'est l'opinion que les personnes ont de leurs « vraies » capacités qui contrôle leur action- Enfin, le jugement, la prévision, les capacités de planifier et d'exécuter une action (les trois premiers éléments) doivent être considérés comme le produit d'au moins quatre facteurs, au regard desquels ces possibilités peuvent varier de façon indépendante : (a) la précision, (b) la promptitude dans l'action, (c) la durée dans le temps et (d) l'extension du champ de la capacité d'action. Le troisième facteur se réfère à la longueur de la période de temps sur laquelle la conduite est ajustée, le quatrième à l'envergure que présentent la situation envisagée et les opérations prévues. Enfin, un dernier élément aussi important est « la capacité d'évoluer ou de se développer le long de ces diverses lignes. La connaissance est plus une question d'apprentissage que d'exercice d'un jugement absolu. L'apprentissage requiert du temps, et pendant ce temps, la situation à laquelle on a affaire se modifie, tout comme celui qui apprend »².

Knight décrit ainsi, de notre point de vue, les compétences nécessaires à dégager les repères pertinents pour une action de travail efficace selon les différents mondes possibles. Mais la combinaison précise de ces compétences varie selon ces derniers. De surcroît elle doit être spécifiée, non pas en général, mais dans le contexte de situations concrètes de production. Cette qualification précise, liée aux types de produit, résulte, pour chaque monde possible, des conventions du travail. Celles-ci permettent aux personnes engagées dans une situation de production de faire des anticipations correctes et coordonnées sur les actions parallèles ou futures des autres personnes avec qui elles travaillent. Ces conventions forment aussi la base à partir de laquelle l'information peut être produite et circuler entre les personnes qui travaillent.

1. CONVENTIONS DU TRAVAIL ET APPROCHE STANDARD DE L'INCERTITUDE

L'approche du travail que suggérait en son temps Knight s'éloigne à de nombreux égards de l'approche standard. La notion d'incertitude n'est pas circonscrite à celle qui porte sur les états futurs du monde, mais s'élargit à celle qui s'attache pour les autres (pour ceux qui travaillent avec lui comme pour ceux qui ont besoin du produit de son travail) à la qualité de la prestation de travail d'un travailleur et à son effort. Cette incertitude dite « sur la qualité » fait l'objet d'une abondante littérature⁵. Mais nous modifions profondément son angle d'attaque en considérant que cette incertitude résulte de ce que le travailleur est une personne. C'est d'ailleurs ce que A. Marshall⁵ avait relevé comme une des singularités du travail qui l'éloignent de la vision habituelle de la production:

" ...Le fait que les agents humains de la production ne sont pas achetés, ni vendus comme le sont les machines et les autres agents matériels de production. Le travailleur vend son travail, mais il conserve la propriété de lui-même. „⁶

« Quand une personne vend ses services, elle doit se présenter là où ils seront délivrés. Il n'importe aucunement à un vendeur de briques qu'elles soient utilisées pour bâtir un palais ou un égoût; il importe en revanche beaucoup à un vendeur de travail qui entreprend une tâche d'une difficulté donnée que le lieu où elle doit être faite soit ou non un lieu salubre et plaisant et que ses associés soient ou non tels qu'il souhaite qu'ils soient. Dans ces embauches à l'année qui subsistent en quelques endroits d'Angleterre, l'ouvrier s'enquiert du tempérament de son nouvel employeur presque aussi soigneusement que du taux de salaire qu'il paie. „⁷

Tout individu comporte, jusque dans le domaine du travail, une zone d'imprévisibilité et d'autonomie personnelle par laquelle il crée sa singularité. Cette zone d'autonomie invalide toute stratégie d'instrumentalisation radicale du travailleur.

La stratégie, propre à l'économie néo-classique, qui consiste à réduire celui qui travaille à un instrument prévisible car manipulé de l'extérieur par des stimuli rationnels, n'est donc pas recevable. Dans un contexte de relations aux autres dont on ne peut faire abstraction, l'incertitude tenant à la personne doit être comprise comme une incertitude communicationnelle. Cependant, cette désignation est elle-même ambiguë, car elle pourrait laisser penser que l'incertitude se résume à un problème de circulation de l'information, à une imperfection⁸. Or une information ne peut circuler que si elle a été au préalable élaborée dans un langage commun (pour nous, celui issu des conventions du travail), que si, par conséquent, elle peut s'ajuster de part et d'autre dans un dispositif qui lui soit congruent (par exemple, la présence de codes identiques).

Les équipements matériels du travail, n'étant jamais complètement substituables à la personne, n'offrent pas non plus le recours que l'on pourrait espérer pour de telles stratégies. Comme le montrent les analyses spécialisées⁹, toute activité de travail mobilise un savoir propre au travailleur qui le délivre, un savoir idiosyncrasique. Nous le désignerons par la suite comme un savoir spécialisé : ne pouvant être complètement partagé par un autre, il lui demeure ex ante inaccessible (ce qui est, pour cet autre, une source complémentaire d'incertitude). Il faut noter cependant que ce savoir est centré sur ce qui se passe au cours des interactions de travail et qu'il se développe selon un processus d'apprentissage. Les interprétations et apprentissages faits dans le cours des interactions de travail peuvent se cumuler, donner naissance à des repères pour l'action future ou révéler comme repères des choses existantes. La mesure dans laquelle le passé peut se cumuler en une histoire partagée, source pour chacun d'une spontanéité des actions et d'une coopération, est évidemment une question centrale de notre propos et se trouve au cœur de certaines conventions du travail (les conventions interpersonnelles, cf. infra). De même que le degré auquel les équipements matériels du travail peuvent se substituer à cette histoire partagée pour créer (ou inciter à) des automatismes et une stabilité dans le temps des comportements (cf. infra, les conventions industrielles).

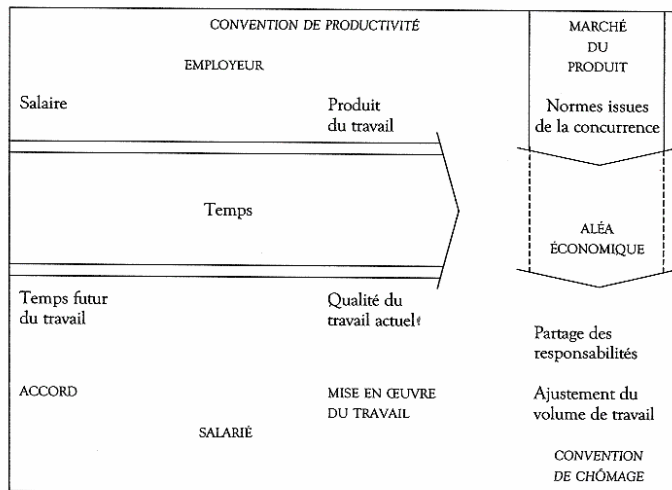
Si l'incertitude porte sur l'interprétation de ce que fait l'autre et si sa résolution doit se traduire par un produit, les activités de travail ne peuvent s'accomplir sans réciprocité. Marshall le relevait à sa manière en notant l'importance accordée au choix de ses associés (associates) ou à l'humeur (temper) de son employeur. Le fait que le travail, bien périssable, ne peut être stocké et doit être utilisé lorsqu'il est offert crée le fondement minimal d'une réciprocité entre le travailleur et celui qui commande et paie ses services; c'est le fondement même du salaire. Mais pour qu'une stratégie de réduction soit possible sur cette base, il faudrait que cette réciprocité puisse s'identifier à une équivalence monétaire et ponctuelle, portant sur des objets connus de tous. Or -et c'est une remarque constante des auteurs classiques, de Marx à Marshall -le travail ne peut être, comme bien, détaché de la personne du travailleur; aussi son évaluation manque-t-elle le plus souvent d'un support objectif. Dans certains cas, le prix du travail (le salaire individuel) peut être indexé sur le prix du produit du travail et être objectivement évalué par le biais du marché des biens. Dans d'autres cas, les plus fréquents, il ne le peut: par exemple lorsque le travail consiste en un service ou un produit personnalisé destiné à une autre personne (ce qui suppose un accord entre ces deux personnes sur la valeur de ce service ou de ce produit) ou lorsque, par suite d'indivisibilités, les travaux individuels ne peuvent être dissociés (ce qui exige que soient établies des règles légitimes de définition, de mesure et d'assignation des tâches).

2. CONVENTIONS DE PRODUCTIVITÉ ET CONVENTIONS DE CHÔMAGE

Si les trois stratégies précédentes de réduction de l'incertitude (prévision des comportements, médiation des équipements, évaluation objective) sont, en tant que stratégies générales, vouées à l'échec, que reste-t-il? Admettre, d'une part, que ce qui prend forme dans le cours des situations de production sont des conventions qui portent sur le travail et sur lesquelles chacun, progressivement, s'accorde. Admettre, d'autre part, que la question pertinente est de dégager les repères relatifs à la situation, aux personnes et aux objets présents que chacun a besoin d'appréhender pour agir efficacement selon les différents mondes possibles. Or ces repères sont de nature et d'étendue très variables. Les conventions de travail reposent sur une ambivalence qui tient à la présence simultanée de deux principes d'équivalence. Elles prennent en compte nécessairement les trois moments de toute situation de production (car ceux-ci s'influencent réciproquement, même s'ils sont souvent physiquement séparés) que sont l'embauche, la fabrication du produit, la vente de celui-ci sur le

marché (schéma 3) : une épreuve de réalité, le moment de vérité du travail mis en oeuvre auquel, du moins en longue période, les travailleurs ne peuvent échapper.

SCHÉMA 3. Les domaines d'action des conventions de chômage et de productivité



Il est donc, pour l'observateur et pour les acteurs, impossible de ne pas considérer l'ensemble de ces trois moments pour construire la relation de travail il existe un lien étroit entre les activités de travail, la nature de leur incertitude et la valeur d'usage² de leur produit, autrement dit entre les activités de travail et ce qui fait que le produit résultant est demandé et utilisé selon certaines modalités par d'autres. Le modèle de production de la firme ne peut dessiner pour elle un espace d'action efficace que si les conventions du travail mises en oeuvre par ses travailleurs ont pour domaine principal la productivité. Il faut, bien sûr, entendre la productivité dans un sens large et conventionnel. Il n'y a pas d'autre critère final de la qualité du produit que son acceptation par les demandeurs. Toute productivité est un jugement endogène à un monde possible de production et non un critère absolu. Il en existe donc plusieurs!³.

L'avantage, par rapport à un exercice indépendant de leur travail, qu'offre la firme à des travailleurs qui sont nécessairement spécialisés dans une activité particulière est de les protéger, pendant le temps de la fabrication, contre le fait d'être soumis en permanence aux jugements du marché sur leur produit. Elle les protège en reléguant ces jugements à l'extérieur de son organisation. Cet avantage prend la forme du salaire.

De premières conventions, que nous appellerons conventions de productivité, mettent donc en rapport au sein de la firme l'assurance d'un salaire avec la fabrication collective d'un produit selon des conditions qui le préparent à un échange réussi. Pour les travailleurs d'une firme, les conventions de productivité naissent de l'émergence de routines de travail, de coutumes, de traditions, du développement d'attentes partagées sur le comportement des autres, de l'apprentissage et de la transmission de savoirs. L'usage d'objets techniques (équipements) et de règles de travail contribue aux conventions en incitant à des comportements et en les stabilisant. Les règles salariales qui définissent la forme et l'évolution des rémunérations émergent comme résumés efficaces, comme descriptions légitimes des prestations de travail et de leur qualité.

L'achèvement de la fabrication ne clôt pas l'action collective de production. Celle-ci s'achève à la vente du produit sur le marché. Les attentes qui se déployaient dans le cours de la fabrication quant à son résultat final peuvent alors se trouver déjouées, par exemple, si les demandeurs sont défaillants (un cas simple est celui d'un retournement imprévu de conjoncture). Sauf à arrêter l'action de production, un ajustement de ces attentes intervient. Car quand l'action de production s'est déroulée correctement et est arrivée à la qualité attendue, aucune raison endogène ne justifie son arrêt pour ses acteurs. On doit donc faire l'hypothèse de conventions qui, face à la survenance d'aléas extérieurs imprévus et à leur répétition, ajustent ex post les anticipations initiales.

SCHEMA 4. Conventions du travail et modes de production

CONVENTIONS DU TRAVAIL PRODUCTIF		CONVENTIONS DU TRAVAIL NON PRODUCTIF	
Forme de l'acte :	acte unitaire ou collectif dérivé	Forme de l'acte :	acte collectif dérivé ou dérivé de
Identité pour l'acteur :	preuve de réussite d'une convention de travail	Identité pour l'acteur :	absence d'attribut distinctif
Évaluation de la qualité de travail :	preuve de succès sur le marché	Évaluation de la qualité de travail :	dépendant
Salaires :	à un pourcentage de la production	Salaires :	à la durée du travail
Formes :	groupement solidaire de producteurs associés	Formes :	association d'individus
Ajustement à l'aléa :	responsabilité personnelle	Ajustement à l'aléa :	solidarité de groupe dérivée
LE MARCHÉ DE PRODUCTION EST UN MARCHÉ		LE MARCHÉ DE PRODUCTION EST UN MARCHÉ	

CONVENTIONS DU TRAVAIL PRODUCTIF		CONVENTIONS DU TRAVAIL NON PRODUCTIF	
Forme de l'acte :	acte collectif dérivé	Forme de l'acte :	acte unitaire
Identité pour l'acteur :	actuel	Identité pour l'acteur :	absence d'attribut distinctif
Évaluation de la qualité de travail :	à la durée du travail professionnelle ou salariale	Évaluation de la qualité de travail :	Description du travail ; description du genre de travail
Salaires :	à un pourcentage de la production	Salaires :	fonction du marché et du genre de travail
Formes :	groupement	Formes :	association dérivée de producteurs
Ajustement à l'aléa :	solidarité de groupe	Ajustement à l'aléa :	actuel
LE MARCHÉ DE PRODUCTION EST UN MARCHÉ		LE MARCHÉ DE PRODUCTION EST UN MARCHÉ	

Ne brisant pas le cours normal des conventions de productivité, ni ne modifiant les règles salariales, elles évitent d'altérer les performances au travail. Nous avons vu que le salaire était un ingrédient constitutif essentiel des conventions de productivité. Désigner les secondes par l'appellation « conventions de chômage » se justifie par le fait que l'ajustement est construit en termes de durée du travail ou d'effectifs.

Le fait que les conventions du travail sont de nature différente selon les mondes possibles auxquelles elles donnent accès, a de multiples incidences. Il signifie que la qualité du travail est évaluée différemment, que les règles salariales sont constituées différemment, que l'identité que prend chaque personne pour les autres dans la situation collective de production est propre à chaque monde possible. Nous allons ainsi faire apparaître quatre formes d'individualité : le titulaire d'un poste de travail adapté au risque du monde industriel, l'individu disponible adapté à la méconnaissance du futur particulière au monde marchand; la personne, membre d'une communauté de travail, surmontant l'incertitude sur l'autre propre au monde interpersonnel; l'expert considérant l'incertitude sur le futur du monde immatériel (schéma 4).

3. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE INDUSTRIEL

(quadrant en bas et à droite du schéma 4)

Dans ce monde, la firme optimise l'usage de ses ressources en capital et en main-d'oeuvre le long d'une prévision de trajectoire à moyen terme: celle-ci prend en compte la demande anticipée et la rentabilité anticipée de ses capitaux. Elle se tient à cette prévision d'autant plus fortement qu'elle est incorporée dans des investissements matériels générateurs d'économies d'échelle et que le retour d'investissement implique que ceux-ci soient mis en oeuvre, conformément à la trajectoire prévue, pendant un temps assez long. L'avantage de s'en tenir à cette règle invariable est qu'elle autorise le producteur à interpréter les aléas économiques qui surgissent (par exemple dans le flux des commandes) comme des écarts à la tendance. Ces écarts peuvent être considérés comme justifiant simplement une action correctrice de court terme. Le risque autorise donc des arrangements de marché routinisés s'étendant sur de larges espaces anonymes. Mais il implique des choix irréversibles, exprimés dans des équipements spécialisés sur un produit peu évolutif, fondés sur la réduction prioritaire des coûts unitaires et l'allongement des séries.

Ces choix ont de grandes conséquences. La firme met en oeuvre une « connaissance praticable »,¹⁴ qui repose sur deux conventions -de consolidation et de standardisation -qui font abstraction de l'identité des personnes. Il en résulte que les conventions de productivité sont écrites selon une description du travail fondée sur des règles objectives, extérieures et indépendantes des personnes particulières qui travaillent dans la firme. L'éventail des événements futurs qui pourront être traités efficacement dans le cours de la situation de production est circonscrit à une gamme préétablie et prescrite de façon routinisée; leur traitement implique, souvent, des procédures hiérarchiques invariantes. Les objets techniques incorporent, en quelque sorte, cette gamme préétablie d'événements en exigeant, de la part des personnes qui les manoeuvrent, des réponses automatiques déterminées. C'est une grande différence par rapport aux conventions de productivité du monde marchand (cf. infra) dans lesquelles la disponibilité demandée à la main-d'oeuvre, ainsi que la faculté de reporter l'aléa en amont du côté des fournisseurs, permet de faire face; ou par rapport à celles du monde interpersonnel qui, reposant sur la maîtrise par la main-d'oeuvre d'une variété de qualité, permet de traiter un ensemble d'événements, non définis à l'avance, à l'intérieur d'un domaine d'activité.

La standardisation est complète (actes de travail, situation de production, technologies, produits) et s'applique ainsi en série. La description du travail a une vocation à l'exhaustivité «< l'analyse du travail ») i elle énumère les tâches élémentaires, les classe, et ordonne leur séquence de réalisation et le temps maximum qu'on doit y mettre pour toucher le salaire correspondant. La qualité des personnes disparaît pour être remplacée par une qualification des tâches et leur distribution selon

une hiérarchie. Les tâches sont regroupées, pour des niveaux hiérarchiques donnés, en postes de travail distribués à des personnes. La forme type du salaire est un salaire au temps ou, plus exactement, un salaire déterminé par la médiation de la valeur des temps attribués aux tâches.

Si le comportement de la personne est incertain, la tâche est prévisible. La tâche est définie par l'observation (antérieure ou en parallèle), de l'extérieur, de régularités, de précédents, de routines: elle est donc bien une convention, mais une convention objectivée et formalisée. Elle réduit ainsi les événements pertinents à une sorte de combinatoire d'éléments à l'intérieur d'un ensemble fini: c'est la notion même d'« événement » qui se trouve codée⁵. Il en résulte, point essentiel, que la tâche organise l'observation de ce qui se passe dans la situation « industrielle » selon un enregistrement dans des formes précodées. Or la vie de travail est évidemment bien plus riche. Mais c'est un phénomène sans pertinence en régime courant, même si chaque participant sait pour lui-même que ce que lui et les autres ont fait dépasse l'enregistrement. L'observateur extérieur, qui utilise les informations comptables de l'entreprise, ses formulaires et circulaires, dispose d'une information préconstruite selon ces mêmes conventions.

C'est à ce monde possible que fait référence, en droit social, le principe de l'assurance¹⁶. Car seule l'action économique selon ce monde possible peut mettre en oeuvre les techniques du risque. Ce type d'action est particulièrement aisé quand, dans la gestion de l'entreprise, chaque personne employée est identifiée à un « poste de travail », à un « emploi » : c'est cet « emploi » qui supporte et garantit les droits sociaux qu'acquiert la personne de par la forme d'existence que prend l'aléa économique. Le produit de masse, auquel répondent les conventions du travail industriel, offre pour l'entreprise la capacité organisationnelle d'engendrer, à partir du risque économique, un risque social. C'est ce risque social qui fonde les conventions de chômage. Des techniques d'assurance permettent, en effet, une protection, au moins partielle, du revenu contre les effets de l'aléa économique (diminution des heures de travail, perte d'emploi). C'est, justement, l'assignation à un « emploi » et à un salaire individualisés dans l'entreprise qui permet à la personne, sous des conditions diverses, notamment de durée d'occupation et d'horaire normal, de bénéficier de ces droits.

L'ancienneté dans l'entreprise exerce un effet bénéfique d'apprentissage des routines de travail par la main-d'oeuvre: elle devient, associée à des chaînes de mobilité et de promotion interne, un paramètre essentiel des gestions du personnel et des politiques salariales. L'entrée dans l'entreprise se fait pour des personnes à qui il est possible d'attribuer une mesure « industrielle » de la qualité de son travail, d'où l'importance en France, par exemple, des niveaux standard de formation explicitement reconnus par des diplômes¹⁷. Mais un individu, pour entrer dans ce monde possible, n'a besoin ni d'un passé ni d'un enracinement local préalable comme il le faut pour entrer dans le monde interpersonnel. L'ensemble tend à constituer le paradigme des marchés internes, spécifiques des grandes entreprises intégrées du monde industriel¹⁸.

4. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE MARCHAND

(quadrant en haut et à droite du schéma 4)

La firme standardise l'activité de production, mais traite chaque demande dans son entité individuelle du moment. L'usage fait de la convention de standardisation est donc très différent de celui du monde industriel. La gamme de produits qui doit pouvoir être offerte sans délais et dans des conditions de productivité normales s'élargit à l'ensemble des produits que permet de décliner le principe de standardisation retenu. Ce n'est donc plus un seul produit. On aperçoit, par exemple,

cette tendance à l'oeuvre dans les efforts des constructeurs automobiles pour élargir la gamme des modèles accessibles d'un type donné.

L'individu tend, dans ce monde possible, à être identifié au sous-traitant responsable d'une tâche précise, à l'intérieur de la liste des tâches. Il doit être disponible immédiatement et répondre rapidement aux sollicitations du demandeur. La situation marchande fait apparaître l'autonomie individuelle. Elle évalue l'individu au temps disponible pour une tâche particulière. Aussi la distinction n'est-elle pas toujours nette entre le salarié d'une firme ou le sous-traitant indépendant. Les firmes elles-mêmes étant très peu intégrées ont a priori des contours fluctuants, pas toujours bien délimités.

Les conventions de productivité portent ainsi sur la disponibilité des personnes. L'identité que chacun revêt pour les autres dans une situation de production marchande est celle d'un individu disponible, autonome et compétent dans sa tâche. C'est tout ce que l'on a à savoir de lui. C'est ce qu'il doit satisfaire. Les conventions de chômage ajustent étroitement et immédiatement le revenu du travail à l'IX fluctuations de la demande. La méconnaissance du futur, principe de coordination du monde marchand, n'offre à chaque individu que deux positions possibles instantanées: une tâche en cours de réalisation ou aucune. Le volume de travail est assimilé à une somme de temps variable en prix et en quantité, en temps de travail et en salaires individuels. La forme du salaire à laquelle on pourrait se référer est la rémunération à la tâche pour un temps déterminé. Dans un monde réel qui serait dominé par des postes de travail « industriels », l'irruption d'îlots marchands se traduirait, par exemple, par l'usage de formes atypiques et précaires d'emploi (intérim, contrats à durée déterminée, recours à la sous-traitance en cas. cade, etc.). On peut s'attendre en revanche à ce que la disponibilité en temps des individus soit « payée » d'une réciprocité en termes de salaire. On se rapproche d'un pur échange quantitatif: temps contre salaire.

Contrairement à l'interprétation habituelle qui y voit un premier exemple de rationalisation industrielle, la manufacture d'épingles d'Adam Smith nous paraît se rapprocher, quant au travail qui y est fait, du monde possible marchand. Comme le souligne Marglin¹⁹, la spécialisation par tâche, qui vise à gagner du temps, pourrait très bien être réalisée selon un travail par lots successifs, sans exiger de spécialiser les travailleurs eux-mêmes, chacun dans une tâche élémentaire. Cette seconde spécialisation est suscitée par l'entrepreneur, non dans la perspective d'un gain d'efficacité, mais parce qu'il cherche: « une organisation qui [lui] garantit un rôle dans le procès de production, comme intégrateur des efforts séparés de ses travailleurs dans un produit vendable sur le marché »²⁰,

5. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE INTERPERSONNEL

(quadrant en haut et à gauche du schéma 4)

Les produits fabriqués et échangés sont spécialisés (fondés sur un patrimoine de savoir-faire) et dédiés (ajustés aux besoins, particuliers, d'un demandeur). Le problème de la firme porte non pas sur le volume de la demande, mais sur les qualités de produit dont elle est composée. Son personnel et les équipements dont il dispose doivent être tels qu'ils traitent avec sécurité une variété de qualité des produits. En l'absence de toute consolidation et standardisation, chacun traite l'action de travail ou la demande de l'autre comme particulière à ce qu'il est. Les situations productives se déroulent dans un cadre de familiarité entre les personnes. Chacun développe une capacité de compréhension des autres, fondée sur des situations précédentes. La qualité de son travail, fruit de la situation, est directement évaluée par la satisfaction du demandeur, autrement dit, par le prix du produit. C'est en

ce sens que ce travail peut être désigné du nom de « marchand » ; mais c'est un marché qui na rien de walrasien : les biens, ainsi que le travail, y sont personnalisés au sein d'une communauté de personnes.

L'activation de valeurs communautaires par les travailleurs, mais aussi par les demandeurs des produits, fait que, pour exister selon ce monde, un individu doit avoir un passé ou un enracinement (par exemple dans la vie locale) commun avec ceux qui en font déjà partie. Ou bien il doit, en parallèle, s'engager dans la construction, avec eux, de cet enracinement et de ce passé. La fraternité (ou, dans une version péjorative, l'esprit de clan) est un produit des conventions de ce monde.

Les conventions de productivité se confondent avec le fonctionnement du « marché » du produit. Leur fondement est l'équité; elles reposent sur une connaissance commune, non formalisable, de ce qui constitue ou non un traitement équitable. Tout en étant régi par la coutume, le salaire varie à la hausse et à la baisse selon la qualité attribuée au produit par le demandeur. Le prix du travail est affecté au produit et attribué aux personnes à il n'est pas décomposé, ni en heures de travail, ni en taux de salaire horaire. Le « tarif » négocié par les ouvriers de métier, le prix à l'« ouvrage » fait dans le cas d'un travail par équipes, le salaire à la pièce dans certaines activités spécialisées (et non dans des tâches standard) sont des formes de rémunération qui peuvent être référées au monde interpersonnel.

La mobilité, soit géographique d'un marché local à un autre, soit par l'apprentissage, régule la distribution du travail. La défection par mobilité, quand elle est brandie comme argument, permet de répondre par la menace à un déni éventuel d'équité. Car les personnes qui travaillent disposent de la qualité du produit et gardent la responsabilité de sa transformation en une autre qualité. Les conventions de chômage relèvent donc de la mobilité et de l'apprentissage. Il n'y a pas d'individus qualifiés de « chômeurs » enregistrés comme tels, à la différence du monde industriel. Mais le comportement type est celui de la loyauté, par attachement au réseau constitué de personnes. Car la visée des travailleurs est de faire leur métier.

Pour toutes ces raisons, la firme peut difficilement être constituée autrement que d'un groupe de personnes qui demeurent ensemble parce que chacune l'a décidé ainsi, y trouvant une dimension constitutive de son identité. La taille n'est pas un critère déterminant: la firme peut être grande ou petite. Ce qui est essentiel est le maintien des personnes dans leur statut d'autonomie et de responsabilité dans un domaine de savoir, l'activation (et le respect dans la vie quotidienne) de l'appartenance à une histoire partagée -qui se constitue ainsi en tradition. Mais elle est une organisation perméable qui fait partie de réseaux au sein desquels les personnes peuvent circuler sans perdre leur identité communautaire. Ce serait donc une erreur que de limiter la zone d'existence des conventions interpersonnelles aux activités de service, notamment dans ce qu'elles ont de plus domestique, ou à des activités d'artisanat ou de petites entreprises hautement spécialisées sur des niches. Il y a tout lieu de penser que la firme japonaise type U emprunte certaines de ses caractéristiques à ces conventions (contrairement à la firme américaine type, plus proche des conventions industrielles). Elles contribuent à donner à la firme japonaise type la flexibilité et cette qualité des produits, appréciée tant du point de vue de l'offre que de celui de la demande. C'est leur influence qui est exprimée, souvent indirectement, dans la littérature sous les termes de réseaux d'entreprise ou de districts industriels (cf. infra, partie III).

6. LES CONVENTIONS DU TRAVAIL DU MONDE IMMATÉRIEL

(quadrant en bas et à gauche du schéma 4)

L'incertitude à laquelle s'adressent ces conventions du travail immatériel est complète, puisque la visée est celle de la nouveauté. Elle n'est ni mesurable en risque, ni soluble par un simple échange d'informations. Elle doit être, en quelque sorte, annulée pour que les interactions de travail reposent sur d'autres bases plus pragmatiques (par exemple de nature scientifique) et puissent ainsi avoir lieu. Les conventions de productivité sont affaire de confiance. Les personnes sont le support d'investissements immatériels ; elles sont un facteur fixe, une ressource à gérer comme telle. Le salaire a le caractère d'un investissement. La qualité du travail d'une personne, ne pouvant être évaluée par la vente d'un produit, ni par la satisfaction d'une autre personne, n'est soumise à aucune sanction marchande. Les conventions de chômage sont relatives à la « mobilité » des points d'application des savoirs de la personne, mobilité qui demeure sous sa responsabilité.

22. M. AOKI, 1990.

21. C'est en considérant les observations d'Adam Smith sur les variations du salaire en fonction de la confiance qui doit reposer sur le travailleur que nous avons désigné comme " marchand " le travail déployé au sein de ces conventions: " The wages of labour vary according to the small or great trust which must be reposed on the workman. The wages of goldsmiths or jewellers are everywhere superior to those of many other workmen, not only of equal, but of much superior ingenuity: on account of the precious metals with which they are intrusted. We trust our health to the physician; our fortune and sometimes our life and reputation to the lawyer and attorney. Such confidence could not safely be reposed in people of a very mean or low condition » (cité par B. KLEIN & K. UFFLER, 1981, p. 618). Mais c'est un contre-emploi du terme par rapport à son emploi habituel.

19. S. MARGLIN, 1974.

20. An organization which guaranteed [him] an essential role in the production process, as integrator of the separate effort", of his workers into a marketable product) ; Williamson souligne dans cette citation (p. 34 de l'article de Marglin) les termes d'organisation et de rôle. Nous ajoutons l'insistance sur le terme "marketable". Cf. O. WILKINSON, 1985, p. 209.

17. J. AFFICHARD, 1986.

18. Il lui correspondrait le segment primaire inférieur de la stratification sociale du marché du travail, élaborée par M. PROUDON, 1975.

15. L'autorité qu'invoque H. SIMON, 1951, correspondrait à ce codage et devrait être interprétée comme une convention de prescription.

16. F. EWALD, 1986.

14. "A workable knowledge" (F. KNIGHT, 1921, p. 205 ; souligné dans le texte).

4. Voir, particulièrement. B. REYNAUD, 1990; 1992a.

3. A. MARSHALL, éd. 1961 [1890].

6. «... the fact that human agents of production are not bought and sold as machinery and other material agents of production are. The worker sells his work, but he himself remains his own property ... (ibid., t 1., p. 560).

7. « ...When a person sells his services, he has to present himself where they are delivered. It matters nothing to the seller of bricks whether they are to be used in building a palace or a sewer: but it matters a great deal to the seller of labour, who undertakes to perform a task of given difficulty, whether or not the place in which it is to be done is a wholesome and pleasant place, and whether his associates will be such he has to have. In those yearly hirings which still remain in some parts of England, the labourer inquires what sort of a temper his new employer has, quite as carefully as what rate of wages he pays. (ibid., Uv. VI, chap. IV, p.650).

8. Il commence à être mieux reconnu que les problèmes d'information ne se résument ni il

2. Ibid., p. 243.

3. Pour une présentation antérieure à celle-ci, sans rapport fait avec les mondes possibles de production, cf. R. SALAIS, à paraître.

1. F. KNIGHT, 1921, chap. VI, pp. 241-243.