



HAL
open science

L'analyse sociétale revisitée

Marc Maurice, Arndt Sorge, François Sellier, Hiroatsu Nohara, Eric Verdier

► **To cite this version:**

Marc Maurice, Arndt Sorge, François Sellier, Hiroatsu Nohara, Eric Verdier. L'analyse sociétale revisitée. 1998. halshs-00087356

HAL Id: halshs-00087356

<https://shs.hal.science/halshs-00087356>

Preprint submitted on 24 Jul 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



DOCUMENT SEMINAIRE

L.E.S.T. 98/8

L'ANALYSE SOCIÉTALE REVISITÉE

**Marc MAURICE, Arndt SORGE, François SELLIER,
Hiroatsu NOHARA, Eric VERDIER**

Discutantes : *Anne Marie DAUNE-RICHARD*

Florence LEFRESNE

Discutant : *Gilles MASSARDIER*

Septembre 1998

LABORATOIRE D'ECONOMIE ET DE SOCIOLOGIE DU TRAVAIL
35 avenue J. FERRY - 13626 AIX-EN-PROVENCE CEDEX
Tél. : Standard : 04.42.37.85.00 - Fax : 04.42. 26.79.37
email lest@univ-aix.fr

AVANT PROPOS

Les textes qui suivent seront publiés prochainement dans un ouvrage collectif édité par M. Maurice et A. Sorge eds, (à paraître en 2000) :

**EMBEDDING ORGANIZATIONS : SOCIETAL ANALYSIS OF ACTORS,
ORGANIZATIONS AND SOCIO-ECONOMIC CONTEXTS,
AMSTERDAM, John BENJAMINS**

INTRODUCTION

L'analyse sociétale "vingt ans après" a besoin d'être revisitée pour plusieurs raisons.

Souvent citée, parfois critiquée (du moins dans les publications spécialisées), cette approche a aussi donné lieu à de nombreux malentendus. L'ouvrage dans lequel les textes présents seront publiés permettra, entre autres, de répondre à certaines critiques et de lever certains de ces malentendus.

Les fondateurs de cette approche ont toujours été conscients de l'ambiguïté de leur position, considérant celle-ci ni comme une véritable "théorie", ni comme une pure démarche empirique, tout en maintenant, avec d'autres, une certaine tension entre ces deux orientations de leurs pratiques de recherches.

Ce n'est pas un hasard si, dans leur texte respectif, M. Maurice traite des "paradoxes" de l'analyse sociétale, et A. Sorge de la "dialectique" de cette démarche, reconnaissant l'un et l'autre que celle-ci ne correspond pas aux canons standards de la "scientificité".

Mais "revisiter" l'analyse sociétale, c'est aussi la développer aussi bien du point de vue de ses concepts que de la thématique.

Le contenu de l'ouvrage, dont plus de la moitié des auteurs sont des étrangers, témoigne du renouvellement de l'approche et des incitations à le faire, notamment pour renforcer ses capacités analytiques et de compréhension des phénomènes sociaux présents et à venir, tels ceux de la "globalisation" ou de la "mondialisation" de l'économie, qui selon certains remettrait en cause la notion de "sociétal" associée jusqu'ici à l'Etat-nation (question évoquée dans plusieurs papiers dont ceux de M. Maurice et de A. Sorge).

Le texte de F. Sellier - à propos des apports de l'analyse sociétale à la théorie de la firme - rappelle utilement la capacité critique et constructive de l'approche vis à vis de l'économie standard. Thème qu'il a développé aussi dans l'ouvrage récent consacré aux travaux importants de J.J. Silvestre dans ce domaine, qui témoignent de sa contribution majeure dans le renouvellement de l'économie du travail¹

On a parfois reproché à l'analyse sociétale (du moins dans la recherche France/Allemagne) de n'avoir pas traité des "femmes" comme catégorie du marché du travail, ce qui aurait introduit un biais dommageable dans cette recherche. H. Nohara, de façon convaincante, montre la capacité de l'approche sociétale à traiter du travail masculin/féminin, à partir d'une comparaison France/Japon.

De même, E. Verdier se propose de "mettre au cœur de l'analyse sociétale" : l'Etat et l'action publique, à propos de la construction des diplômes professionnels en France et en Allemagne. On nous reprochait, il est vrai, dès l'origine, cette lacune ; bien que le rôle de l'Etat se manifestait déjà dans les "politiques d'éducation" ou le "système des relations professionnelles".

D'autres textes dans l'ouvrage renforceront ces points de vue complémentaires, sans toutefois verser dans la complaisance, bien au contraire ; ce qui était le but recherché par cette confrontation internationale.

Notons enfin que l'ensemble des contributions témoigne d'une ouverture de l'analyse sociétale aux divers courants contemporains des sciences sociales, notamment en économie et sociologie.

¹ B. Gazier, D. Marsden, J.J. Silvestre (1998), **Repenser l'économie du travail, de l'effet d'entreprise à l'effet sociétal**, Octarès, Toulouse.

LES PARADOXES DE L'ANALYSE SOCIETALE

RETROSPECTIVE ET PROSPECTIVE

Marc MAURICE

On en conviendra volontiers, à la lecture de plusieurs des contributions qui suivent, il n'est pas aisé de qualifier le "statut épistémologique" de l'analyse sociétale : est-elle une "théorie" ou une "méthodologie" ? quelle est la nature de son "paradigme" : fonctionnaliste, structuraliste, voire herméneutique, ... ?

Sans entrer nous-mêmes directement dans un tel débat, nous préférons centrer ici nos propos sur les "stratégies cognitives"² qui sous-tendent cette approche, plutôt que de chercher à en reconstruire le "schème d'intelligibilité" dont le formalisme logique risque d'apparaître à ses auteurs, quelque peu réducteur,³ quitte à tomber alors dans le piège de la "dialectique justificatrice".⁴ Autrement dit, on tentera de mettre en évidence dans une approche où se mêlent à la fois induction et déduction, aussi bien la dynamique de ses opérations de compréhension du réel, que la logique et la cohérence de ses outils conceptuels.

Sans prétendre refaire l'histoire ou la genèse de l'analyse sociétale à travers ses développements successifs, on considérera quelques moments cruciaux où des choix ont été effectués dont on peut, a posteriori, mieux expliciter les implications théoriques ou méthodologiques. Ce faisant, on se référera à des "notions-clés" qui balisent ce parcours, associées soit, à de nouveaux objets de recherche, soit à de nouveaux contextes sociétaux⁵, Ce n'est sans doute pas un hasard si ces notions se présentent souvent sous forme binaire - comme des dualités conceptuelles - constituant autant de "paradoxes" sur lesquels se fonde l'heuristique de notre démarche. Celle-ci, en effet, est en rupture avec la logique hypothético-déductive inspirée du schéma "poppérien"⁶.

D'un certain point de vue, elle serait davantage en affinité avec certains courants des épistémologies constructivistes, comme celui développé, par exemple, par Yves BAREL dans **Le paradoxe et le système** (1983), qui renouvelle la démarche dialectique. De même, certains des concepts utilisés dans notre approche ont une certaine proximité avec ceux d'Anthony GIDDENS, dans **La constitution de la société...** 1987 (THE CONSTITUTION OF SOCIETY, 1984), comme on le verra.

L'un et l'autre de ces auteurs, bien que selon des démarches différentes, ont en commun de pratiquer une sorte de dialectique qui leur permet de dépasser la conception rationnelle ou logique du "système social" et de son fonctionnement. Pour Y. BAREL il s'agit d'analyser "un

² selon l'expression de Jean-Louis LE MOIGNE dans **Les épistémologies constructivistes**, (P.U.F., Paris, 1995, p. 63),

³ ..non pas que de telles évaluations ne soient pas légitimes à nos yeux, car elles ont l'immense mérite d'aider le chercheur, parfois trop immergé lui-même dans ses pratiques, à prendre conscience des logiques qui sous-tendent ses recherches.

⁴ Jean Michel BERTHELOT, **L'intelligence du social**, P.U.F., Paris 1990, "Preuve et justification en sciences sociales", p.200 et sq

⁵ ce qui caractérise le caractère "ouvert" d'une démarche plus inductive que déductive.

⁶ A ce sujet, nous partageons, à notre manière, les positions exprimées par J.C. PASSERON dans **Le raisonnement sociologique** (1991), comme "espace non-poppérien du raisonnement naturel".

système comme un paradoxe" (op.cit p.19) ⁷. A. GIDDENS, tout en se situant dans un autre style de constructivisme, tend à dépasser l'opposition entre "sujet individuel" et "objet sociétal", celle du "macro/micro" ou encore la dualité acteur/structure ; se tenant à distance à la fois du holisme et de l'individualisme méthodologique, aussi bien que d'un structuralisme sans acteur ⁸.

Mais, ce qui pourrait caractériser l'originalité de l'analyse sociétale peut aussi constituer un handicap pour franchir le gué de la "généralisation théorique", c'est-à-dire, pour accéder au statut de "scientificité"⁹. Rester au milieu du gué n'est sans doute pas une position très confortable mais peut-être est-ce le prix à payer si l'on souhaite sauvegarder l'heuristique déjà éprouvée de notre démarche, et développer ses potentialités d'analyse dans de nouveaux espaces d'investigations empiriques et conceptuels

Le retour à quelques-unes des "stratégies cognitives" qui sous-tendent notre approche, permettra à la fois une meilleure compréhension de notre posture théorique, et une évaluation des intérêts et des limites de celle-ci.

1. LE PARADOXE FONDATEUR : "COMPARER DE L'INCOMPARABLE".

Ce paradoxe traduit, en effet, la rupture méthodologique qui, dès l'origine (1972), caractérisait la logique de l'analyse sociétale et permettait de situer celle-ci parmi les paradigmes classiques des comparaisons internationales¹⁰.

Reformulant les termes de la demande qui leur était adressée, de comparer "à poste égal" les niveaux relatifs de salaire dans des entreprises allemandes et françaises, les chercheurs du LEST faisaient un choix décisif dont les effets devaient orienter leurs recherches ultérieures.

En effet, la demande initiale (émanant d'un organisme économique public) s'inscrivait bien dans la logique de l'analyse statistique classique cherchant à neutraliser la variable "poste de travail", pour mesurer la variable "salaire", ce qui permettait de *comparer du comparable*. On était alors dans le droit fil du raisonnement expérimental respectant le fameux principe du "toutes choses étant égales par ailleurs".¹¹

Les chercheurs du LEST, plus proches du raisonnement sociologique et d'une pratique monographique attentive à la contextualisation des catégories, s'attachaient plutôt à reconstruire celles-ci en les situant dans la logique de leur "espace" d'appartenance.¹²

⁷ Il en est ainsi par exemple du rapport individu/société, ou singulier/universel (qui traduit bien la logique de notre démarche) : "le paradoxe social comme le paradoxe individuel est ici que l'universel ne puisse jamais s'exprimer que sous forme singulière, ce qui signifie deux choses : qu'il n'y a pas d'expression universelle de l'universel, mais aussi que l'expression singulière n'est pas seulement l'expression d'une singularité". (op.cit.p.191)

⁸ op.cit. P.14-15, 49-50, 266-267.

⁹ ce qui semble découler du diagnostic rigoureux de J.M. BERTHELOT dans le texte qui suit, qui est en même temps une incitation forte à poursuivre nos recherches.

¹⁰ M. MAURICE, "Méthode comparative et analyse sociétale : les implications théoriques des comparaisons internationales", *Sociologie du travail*, N° 2, 1989, 175 - 191.

¹¹ J.C. PASSERON (1991) op. cit. "le langage des variables et l'interprétation dans les sciences sociales" p. 111 - 133.

¹² On trouvera dans l'ouvrage de référence de notre approche plusieurs exemples de traitements de données statistiques concernant notamment l'ancienneté et les catégories professionnelles, qui mettent en évidence les significations différentes de ces indicateurs d'un pays à l'autre : M. Maurice, F. Sellier, J.J. Silvestre, **Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne** (1982), p. 49 - 50.

On retrouve ainsi dans ces démarches différentes, les oppositions bien connues entre analyse quantitative et qualitative, entre statistique et monographie, dont A. DESROSIERES¹³, avec d'autres, ont mis en évidence les implications théoriques et méthodologiques. Il s'agit bien de "deux façons de construire la totalité" mais aussi les catégories, et de deux façons de concevoir la généralité.

Sans doute comme l'incite son caractère pluridisciplinaire, (associant économie et sociologie) l'analyse sociétale se fonde à la fois sur le traitement de données statistiques et sur l'élaboration de monographies ; mais dans ce cas les catégories de l'analyse statistique elles-mêmes sont en quelque sorte "socialisées", c'est-à-dire mises en rapport avec les conditions sociales de leur production¹⁴. Dès lors, aussi bien les catégories professionnelles que les critères d'ancienneté et d'âge, de formation et de diplômes, ou encore le "poste de travail" lui-même n'ont pas le même sens d'un pays à l'autre, ni les mêmes effets que ceux que leur prête le schéma économique classique (la théorie du capital humain, par exemple). Ces catégories, loin d'être traitées comme des variables indépendantes et "comparables" parce que dé-socialisées, sont plutôt considérées dans l'analyse sociétale comme l'expression de modes de gestion et d'organisation, de division du travail et de rapports sociaux spécifiques.¹⁵

Une telle conception du traitement des données conduit à une certaine rupture par rapport au critère classique de "comparabilité", dont "l'approche sociétale tend à déplacer le lieu et le statut".¹⁶ Comme le soulignait pertinemment J. M. BERTHELOT (1987), dans l'usage le plus courant des comparaisons internationales (et ceci est particulièrement évident dans les comparaisons de données statistiques) la comparaison produit "des faits aveugles parce que arrachés au système d'intelligibilité leur conférant sens".¹⁷ La comparabilité se fonde dans ce cas sur des catégories ou des critères dont on postule la "continuité" (d'un pays à l'autre). Ou bien, inversement, on conclura à la non-comparabilité des catégories d'analyse du fait de leur "discontinuité culturelle forte, rendant toute comparaison "terme à terme" non pertinente. Dans les deux cas, le principe de comparabilité est identifié à une difficulté technique ou comme une limite de la méthodologie comparative. A l'inverse, dans l'analyse sociétale le principe de comparabilité n'est plus considéré comme un problème à résoudre ou une difficulté à surmonter, mais il devient plutôt objet d'analyse : "S'il y a non-comparabilité terme à terme, c'est parce que les différences repérées s'inscrivent dans un système d'interactions sociétales produisant ces différences comme autant d'aspects de sa spécificité".¹⁸

Tel est, en effet, le sens accordé au paradoxe de la "comparaison du non-comparable".

¹³ A. DESROSIERES, "L'opposition entre deux formes d'enquête : monographies et statistiques, "in L. BOLTANSKI et L.THEVENOT (Eds), **Justesse et justice dans le travail, Cahiers du Centre d'Etudes de l'emploi**, n° 33, 1989, p. 1-9.

¹⁴ Dans le même esprit, A. DESROSIERES (op. cit.) notait l'une des tendances récentes de certaines méthodes statistiques dans les sciences sociales, à reconstituer dans une certaine mesure les descriptions monographiques suggérant des "cohérences globales" à partir de groupes ou d'espaces et non à partir de "variables", p. 9.

¹⁵ Comme le disait M. HALBWACHS (cité par J.C. PASSERON, op. cit., p. 126, note 13) la nécessité statistique entraîne à raisonner "comme si, pour étudier les caractères démographiques d'un pays, il fallait partir d'une population qui n'est d'aucun pays...", HALBWACHS M., **La statistique en sociologie**, 1935,

¹⁶ M. MAURICE, (1989), op. cit., p. 184-185.

¹⁷ J.M. BERTHELOT, "Ecole et entreprise", **L'année sociologique**, 1987, p. 408-411.

¹⁸ J.M. BERTHELOT, (op. cit.) p. 411.

2. L'ARTICULATION ENTRE LE "MACRO" ET LE "MICRO", ET LA NOTION DE "COHERENCE".

Dans les comparaisons internationales classiques l'une des difficultés, on l'a vu, est celle des conditions opératoires de la comparaison qui supposent le respect du principe : "toutes choses étant égales par ailleurs". On fait alors intervenir (que l'on soit sociologue ou économiste) un autre principe, celui des "équivalents fonctionnels", notion-clé des approches fonctionnalistes universalistes que MERTON intègre dans sa théorie sociologique.¹⁹

L'analyse sociétale se tient à distance de la notion d'"équivalent fonctionnel" dans la mesure où celle-ci tend à neutraliser la "construction sociale" des objets d'analyse qui leur confère leur spécificité et leur historicité.²⁰ C'est bien en effet le processus de "construction" des "acteurs" ou des "espaces" -au cœur de l'analyse sociétale- que traduit la relation "macro/micro". Encore faut-il préciser ici la signification que nous accordons à cette dualité d'autant que l'usage que nous en faisons dans notre typologie des méthodes comparatives (1989, op. cit.) a pu induire des malentendus.

Une telle expression (utilisée aussi bien en économie qu'en sociologie et même en histoire) introduit par métaphore une sorte de hiérarchie des "grandeurs" dans l'analyse des faits observés correspondant à des "niveaux" différents. Ainsi le "macro" tend à englober le "micro" comme si l'un était l'extérieur de l'autre ou comme si le micro était une miniaturisation du macro.

Cette qualité particulière accordée au "macro", dans certains cas, est telle qu'elle lui confère sinon le statut de causalité, du moins celui d'une supériorité dans l'explication (ce pourra être le cas, en économie, du "capital" ou du "marché", ou en sociologie et histoire, la "culture nationale", ou encore la dialectique entre "infrastructures" et "supra-structures" dans un autre registre).²¹

La rhétorique du macro/micro, sous les apparences d'un outil d'analyse relativement neutre est riche de représentations et d'idéologies, autant que d'implications théoriques.²²

L'analyse sociétale tend à aller au-delà de cette rhétorique en donnant un nouveau statut à la comparabilité. Ce faisant, elle conçoit autrement l'opposition macro/micro en problématisant celle-ci comme "ensembles" de relations en interdépendance, dans lesquels "acteurs" et "espaces" sont saisis dans leur *rapport à la société*. Ceci constitue le postulat de base de l'analyse sociétale, que traduisait, à l'origine, la notion emblématique d'"effet sociétal" sur laquelle nous reviendrons. La construction de tels ensembles d'interdépendance structurelle

¹⁹ R.K. MERTON, **Eléments de théorie et de méthode sociologique**, Plon, 1965 (Social Theory and Social structure, Glencoe, The Free Press, 1957)

²⁰ M. BROSSARD et M. MAURICE, "Existe-t-il un modèle universel des structures d'organisation ?", *Sociologie du Travail*, n° 4, 1974, (Traduction : "Is there a universal model of organization structure ?" in **International studies of management and organization**, 1976, vol VI, n° 3, p. 11-46. Voir aussi, M. MAURICE "For a study of the societal effect : universality and specificity in organization research", in, C.J. LAMMERS and D.J. HICKSON, (Eds) **Organization alike and unlike**, Routledge, 1979, p. 42-60.

²¹ Ainsi, les économistes s'efforcent de surmonter le "no bridge" entre macro et micro (ou du moins d'en atténuer les conséquences) en raffinant leur réflexion théorique sur les fondements micro de la macro-économie. Voir à ce sujet E. MALINVAUD, **Théorie macroéconomique**, 1981, Paris, Dunod, p. 49, 65 - 68.

²² A. DESROSIERES (op. cit.) a bien mis en évidence les logiques attachées aux techniques statistiques et aux descriptions monographiques, valorisant des ordres de "grandeur" différents.

et relationnelle leur confère une "cohérence" telle que celle-ci exclut toute comparaison terme à terme entre les éléments qui la composent .²³

Cette notion de "cohérence" a, elle aussi, donné lieu à des malentendus, comme si elle excluait, a priori, tout phénomène de dynamisme ou de changement, de contradiction ou de conflit.²⁴

Dans la logique de notre approche, la notion de cohérence doit s'entendre comme mise en relation de dimensions d'analyse en interdépendance. Ce qui ne préjuge pas de la nature de ces relations ou de ces interdépendances. Celles-ci peuvent aussi bien traduire et impliquer des phénomènes de coopération que de concurrence, de consensus que d'opposition, de tension ou de conflit. Des auteurs aussi divers que Marx ou Tocqueville ont mis en évidence, chacun dans la logique de sa démarche, des "cohérences" sociétales. Celles-ci renvoient plutôt à la notion de "modèle" qu'elles contribuent à construire. L'expression de modèle "virtuel" vient à l'esprit pour traduire la signification paradoxale que nous lui donnons, dans la démarche inductive qui est souvent la nôtre.²⁵

De même, nous avons pu proposer récemment ²⁶ la notion de "cohérence flexible" pour traduire la capacité d'un "ensemble d'interdépendances" (ou "ensemble sociétal") à rendre compte des processus de transformation et le changement. Une telle notion va de pair avec le principe de l'explication endogène que nous partageons et celui de la dynamique d'une analyse en terme de processus.

Finalement notre approche intègre l'opposition macro/micro tout en la dépassant par la prise en compte de la construction interactive des acteurs et des espaces *dans leur rapport à la société*. Dans ce cas "macro" et "micro" se construisent mutuellement. Une telle dialectique, notons-le, différencie notre approche aussi bien de la "théorie" de l'isomorphisme que de celle des homologues structurales, dans la mesure où elle se fonde davantage sur la prise en compte des relations entre "acteurs" et "espaces" que sur des rapprochements ou des "imitations" de "formes" ou de "structures", dans les organisations ou les institutions.²⁷

3. LA DIALECTIQUE ACTEUR/ESPACE

Les réflexions qui précèdent ont indiqué quelle était la signification accordée à la notion de "construction sociale" en référence à la relation macro/micro reconceptualisée. On peut

²³ L'analyse sociétale tend à "socialiser" ces éléments, là où d'autres paradigmes, on l'a vu, les "dé-socialisent" pour les rendre comparables ou conformes au raisonnement expérimental.

²⁴ Nous admettons que certaines de nos premières publications aient pu induire de telles interprétations réductrices, soucieux que nous étions alors de mettre en évidence -ce qu'autorisaient d'ailleurs nos résultats empiriques- les interdépendances entre nos dimensions d'analyse.

²⁵ Cette notion est utilisée ici par analogie. Dans la logique de notre démarche, le "modèle" lui-même (qu'il s'agisse du "modèle" japonais, allemand, ou français, de l'entreprise) est un "construit social", ce qui tend à en relativiser la signification. Quant au "modèle" taylorien, on sait aujourd'hui grâce à des études précises dans différents pays qu'il a pris dans chaque cas des formes diverses, chaque société s'appropriant ce "modèle" à sa façon, en fonction de ses ressources et de ses configurations d'acteurs. Voir M. MAURICE, "Organizational models between social structures and contextual knowledge : comparison of french and japanese companies ". **11 th Egos colloquium Paris, July 1993**. 15 p.

²⁶ M. MAURICE (1995), "Convergence and/or Societal Effect for the Europe of the Future ? ", in PETER CRESSEY and BRYN JONES (Edit.), **Work and employment in Europe, A new convergence ?**, Routledge London, p.37.

²⁷ P.J. DIMAGGIO et W.W. POWEL, "The iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", **American Sociological Review**, 1983, vol. 48, 147-160. Voir aussi les études classiques de Panovsky à propos de l'architecture gothique (1951).

estimer à ce propos que la rhétorique du macro/micro manifeste, d'une certaine façon, l'incapacité de certaines approches à traiter de la relation dialectique entre "acteur" et "structure sociale".

Présentons d'abord ici quelle est notre conception des notions d'"acteur" et d'"espace"; ainsi que la nature de leur relation.

La notion d'espace est à l'origine un "concept empirique" utilisé pour désigner les formes et processus d'acquisition et de développement de la qualification des salariés dans l'entreprise allemande :

il s'agissait de l'"espace de qualification". La notion d'"espace", dans ce cas, permet de dépasser la rhétorique en termes de "niveaux" (qualification) pour privilégier une analyse en termes de "processus", et de "qualité" des relations entre acteurs ou des formes de leur socialisation ²⁸. Par son caractère ouvert, elle ne préjuge pas, a priori de la nature ou de la qualité des processus à l'œuvre (ni d'une quelconque relation de causalité). La notion d'espace, en ce sens, a donc une large étendue de signification et de capacité analytique, qualifiant aussi bien les modes d'existence des salariés à l'entreprise, que la façon dont celle-ci gère leur mobilité, leurs ressources, et leurs rapports sociaux. Elle peut être ainsi structurée et structurante, résultat ou ressource, capable d'intégrer la stabilité ou la dynamique, la reproduction ou le changement.

D'où l'extension de cette notion dans notre approche à d'autres domaines d'application : espace d'organisation, espace industriel, espace d'innovation. Ces différents espaces pouvant entretenir entre-eux, une certaine cohérence (qui n'exclut pas tensions ou conflits) dans la mesure où ils sont construits selon *une même logique d'analyse* combinant à la fois le structurel et le rapport aux acteurs dans une démarche dialectique.²⁹

En effet, c'est parce que "acteurs" et "espaces" sont saisis dans un rapport d'interdépendance que l'on peut estimer qu'il n'y a pas d'acteurs sans espaces et inversement. Ce qui nous rapproche à cet égard de la position de A. Giddens : "la constitution des agents et celle des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants, un dualisme ; il s'agit plutôt d'une dualité" (op.cit. p. 74 - 75). De même, le "structurel" (comme ensemble de règles et de ressources organisées de façon récursive) n'est pas "extérieur" aux agents ; rejetant ainsi la signification de la notion de structure des fonctionnalistes, qui apparaît "extérieure" à l'action humaine ; conception liée, selon lui, à l'opposition entre "sujet individuel et objet sociétal" (op.cit. p. 65).³⁰ Mais de telles proximités n'impliquent pas nécessairement une similitude d'approche qui, dans le cas de GIDDENS, renvoie à la "théorie de la constitution de la société". Ambition qui n'est pas celle de l'analyse sociétale, dont les apports "théoriques" restent limités à des généralisations empiriques, même si celles-ci n'excluent pas certaines formes de généralisation théorique dans leur domaine de compétence.

Voyons maintenant quels sont la signification et le statut accordés dans l'analyse sociétale, à la notion d'acteur. Comme celle d'espace, la notion d'acteur a le statut de "construit

²⁸ Cette notion traduisait dans ce cas la relative continuité de la "qualification" de l'ouvrier qualifié (FACHARBEITER) à celle de l'ingénieur ; le système d'apprentissage "dual" en constituant le socle à partir duquel, et selon une logique analogue, pouvait se développer la professionnalité du "Meister" et celle du "Graduierte Ingenieure", (remplacés aujourd'hui par les ingénieurs diplômés des écoles techniques supérieures).

²⁹ Cependant des différences existent entre ces divers espaces, en particulier en matière de "temporalité", ce qui peut entraîner des tensions ou des processus de transformations entre eux.

³⁰ GIDDENS utilise aussi la notion de "sociétal" : "l'objet sociétal" (opposé au "sujet individuel"), la "totalité sociétale" (proche de "société globale"). On reviendra sur ces notions quand nous traiterons nous-mêmes du "sociétal".

social". En ce sens, loin d'être définissable a priori et de manière substantive (comme donnée), elle est plutôt saisie dans sa capacité relationnelle et dans son appartenance à un espace (ou à des espaces) qui contribue à former son identité, tandis que cet espace est lui-même structuré par l'action (ou les stratégies) de l'acteur.³¹ Il s'agit donc bien d'un "acteur situé" dans un espace qu'il contribue à structurer, tandis que cet espace lui-même contribue aux conditions d'existence de l'acteur lui-même ; l'espace est donc à la fois ressource et champ d'action ou, selon GIDDENS, "contrainte et habilitant".

Comme on le voit, notre approche de l'acteur s'inscrit comme une logique structurelle qui reconnaît à l'acteur une autonomie et une liberté d'action dans un contexte nécessairement structuré par des formes de régulations ou de conventions diverses.³²

De même, la notion d'acteur ne se limite pas dans ce cas, au "sujet individuel". Elle s'applique aussi bien aux catégories ou groupes d'acteurs (telles les catégories professionnelles) que, par extension, aux acteurs collectifs constituant une entité organisationnelle particulière, comme le département ou le service de R/D d'une entreprise, voire l'entreprise elle-même. Il s'agit alors d'une sorte de "macro-acteur"³³, qui peut caractériser une organisation ou une institution. Une telle extension se fonde sur le caractère à la fois structuré et structurant de ces "acteurs collectifs".

Faut-il étendre la notion d'acteur aux "intermédiaires" (ou "hybrides") non humains, comme le font CALLON et LATOUR dans leur analyse des "réseaux technico-économiques" ? Bien que ce point de vue ne soit pas intégré jusqu'ici dans nos pratiques, notre approche considère qu'entre les acteurs et les espaces de *multiples médiations* existent, comme celle par exemple d'une machine-outil à commande numérique ou celle d'un logiciel qui contribuent à structurer les relations d'interdépendances entre acteurs et espaces³⁴.

Un dernier trait de l'acteur (dans la perspective de l'analyse sociétale) est d'être un "acteur historique". Autrement dit la "construction des acteurs" intègre des dimensions de temporalité et d'historicité qui contribuent à leur identité, et à leur forme d'existence à la société. En ce sens, on peut parler d'*acteurs situés dans un système d'espace-temps*³⁵. La notion même de "construction" traduit ainsi les processus par lesquels les acteurs acquièrent leur identité (ou professionnalité), et leur capacité d'action. Ces processus s'inscrivent dans une temporalité (ou des temporalités) mais peuvent aussi s'analyser dans la logique synchronique des interdépendances qui les constituent.

³¹ Voir E. FRIEDBERG, (1993) **LE POUVOIR ET LA REGLE**, p. 223 - 225.

³² On trouvera dans M. CROZIER et E. FRIEDBERG (1977). **L'acteur et le système**, certaines positions que partage l'analyse sociétale, bien que ces deux approches divergent dans leur orientation théorique. Voir à ce sujet M. MAURICE, "Questions à la méthode de l'analyse stratégique à partir de l'analyse sociétale", dans F. PAVE (sous la direction de) (1994), **L'analyse stratégique, autour de Michel CROZIER**, (colloque de CERISY, 1990) p. 170 - 179

³³ En évitant les biais déjà évoqués à ce propos.

³⁴ On a pu observer ainsi que la façon d'utiliser telle ou telle technologie est non seulement associée à la professionnalité de l'opérateur mais que celle-ci peut contribuer au développement de la technologie elle-même. Il y a, à cet égard, des différences sensibles d'un pays à l'autre, qui mettent aussi en évidence les formes de "socialisations" particulières non seulement des acteurs et de leurs espaces, mais des outils technologiques eux-mêmes. Ceci est d'autant plus visible que les technologies de l'information incorporent de plus en plus de connaissances et d'investissements immatériels peu stabilisés, qui contribuent à ces formes de socialisation mutuelle des divers "acteurs" d'un ensemble socio-technique. D'où l'intérêt porté aux "apprentissages collectifs" interactifs, intégrant les technologies elles-mêmes, dans l'analyse sociétale.

³⁵ Voir à ce sujet, J.C. PASSERON (op.cit) qui estime que : "l'historicité de l'objet est **le principe de réalité** de la sociologie" p. 87 ; concevant le raisonnement sociologique comme un va-et-vient entre contextualisation historique et raisonnement expérimental". (ibid p. 79). Voir aussi A. GIDDENS (op.cit.) p. 361 - 362.

Ainsi, la professionnalité de l'ingénieur français, allemand, japonais, peut s'acquérir par des processus différents dans lesquels les connaissances théoriques et les connaissances pratiques, les savoir et les savoir-faire, sont acquis selon des modalités spécifiques, impliquant selon des degrés divers, la diffusion et l'acquisition des connaissances au sein de l'Université, l'apprentissage des savoirs et savoir-faire dans et par l'entreprise ; ce qui conduit à prendre en compte les relations entre universités et entreprises et les médiations multiples par lesquelles de telles relations deviennent plus ou moins actives ou efficaces.

Dans chaque société, les relations entre universités (Higher Education System) et entreprises ont leur propre histoire et ont pu elles-mêmes, évoluer dans le temps. Il ne s'agit donc pas de remonter le cours de l'histoire, comme si l'origine des faits sociaux révélait *l'essence* de ceux-ci³⁶. Mais des dimensions historiques peuvent mettre en évidence l'importance relative de tels ou tels processus (ou le jeu des interdépendances qu'ils impliquent) pour la compréhension ou l'intelligibilité de la "construction des acteurs".³⁷

A cet égard, la professionnalité de l'ingénieur s'inscrit bien dans des temporalités différentes, d'un pays à l'autre. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'une interprétation proprement historique des phénomènes analysés. Mais la prise en compte de l'historicité du système éducatif (dont l'université) ou du système industriel, dans chaque pays, permet de mieux identifier les dimensions d'analyse les plus pertinentes pour la compréhension des processus qui participent aujourd'hui à la "construction des acteurs", celle des "ingénieurs" par exemple³⁸. Autrement dit, l'explication dans l'analyse sociétale est bien de type synchronique (mettre en évidence des "cohérences" fondées sur des interdépendances) ; mais parce qu'il s'agit d'"acteurs historiques", celles-ci sont contingentes comme l'est l'analyse qui en est faite. Il ne s'agit donc pas de choisir entre *l'effet sociétal* et *l'effet historique*³⁹, en opposant le caractère statique de l'analyse sociétale au caractère dynamique de l'analyse historique. Autrement dit, l'analyse sociétale implique une sorte de dialectique entre le synchronique et le diachronique ; accordant cependant une certaine priorité méthodologique à la synchronie⁴⁰. Ce qui introduit à la question suivante : l'analyse sociétale a-t-elle la capacité de rendre compte du changement ?

4. LA DIALECTIQUE DU STATIQUE ET DU DYNAMIQUE : SYNCHRONIE ET DIACHRONIE.

Si l'analyse sociétale, à l'origine, a mis en évidence des "cohérences nationales", elle ne s'enferme pas pour autant dans la construction de totalités singulières et immuables. Sensible

³⁶ Ce que font, plus ou moins, certaines approches "culturalistes". Voir à ce sujet M. Maurice, F. Sellier, J.J. Silvestre (1992) "Analyse sociétale et cultures nationales, Réponse à PHILIPPE D'IRIBARNE".

³⁷ De même que, dans notre approche, on observe des interdépendances entre l'espace de qualification, l'espace industriel et l'espace d'innovation dont la temporalité différentielle peut permettre de mieux saisir des phénomènes d'antériorité et leurs enchaînements.

³⁸ Ainsi, l'existence en France d'Ecoles d'Ingénieurs dont les plus importantes contribuent à la formation de l'élite (Ecole Polytechnique, Ecole Centrale...) permet une meilleure compréhension du statut de l'ingénieur dans les entreprises françaises et de la distance sociale qui les distingue des ouvriers ou des techniciens. La "construction" de l'ingénieur allemand ou japonais s'effectue selon des processus différents permettant des relations "professionnelles" souvent plus favorables à la coopération dans la mesure où des apprentissages collectifs permettent des partages de connaissances et savoir-faire, ce qui retentit sur la nature des rapports sociaux de travail.

³⁹ Comme tend à le faire, par exemple, BURKART LUTZ, "L'effet sociétal ou l'effet historique, quelques remarques sur le bon usage de la comparaison internationale", **Actes du XIIIe colloque de l'Association des Sociologues de langue française**, Genève 1989, Tome I, pp. 53 - 66.

⁴⁰ Notre position, à ce sujet, est proche de celle d'E. FRIEDBERG (op.cit.) pp. 235 - 243.

d'abord à la variabilité dans l'espace (international) des formes et des agencements sociétaux, elle a montré plus récemment sa capacité à traiter de la variabilité dans le temps et de la dynamique des mêmes phénomènes.

Reconnaissant le caractère historique de la construction des acteurs et des espaces, la prise en compte de la temporalité (ou de l'historicité) des processus qui y contribuent, permet une meilleure intelligibilité des logiques économiques et sociales à l'œuvre, pouvant rendre compte aussi bien de leur relative stabilité que de leur dynamique de transformation.

Toutefois, ce recours à la temporalité et donc au caractère contingent des "construits sociaux", ne signifie pas que l'histoire soit, dans ce cas, le principe ultime de l'explication. Nous accordons, en effet, la priorité dans notre démarche à *l'endogénéisation de l'explication*. Celle-ci se fonde sur la saisie et l'analyse des systèmes d'interdépendances entre acteurs et espaces, dans des champs d'action particuliers et en fonction des objets sous examen. Par exemple, dans le cas de l'espace d'innovation, divers acteurs et espaces seront impliqués, comme les acteurs du système national de recherche scientifique et technique, ceux de la R/D en entreprise, ainsi que les organismes intermédiaires publics et privés.⁴¹ Autrement dit, ces "construits sociaux" ou ces "ensembles d'interdépendances" font l'objet de la comparaison internationale, en tant que "systèmes" analytiquement cohérents.

C'est précisément le caractère contingent (historique en ce sens) de ces constructions qui leur confère aussi une certaine "irréversibilité".⁴² Celle-ci traduit la spécificité des systèmes d'interdépendances observés, inscrite dans des temporalités et des espaces propres à chaque société. Bien entendu, de tels systèmes restent toujours fragiles, instables, parce que les éléments qui les composent sont eux-mêmes soumis à des tensions, à des dynamiques, qui les travaillent sans cesse. Le cas de l'innovation est à cet égard, exemplaire. D'une certaine façon la compréhension associée à la visée synchronique permet une meilleure intelligibilité de l'approche diachronique. Autrement dit l'accent mis sur le caractère construit et cohérent des systèmes d'interdépendances analysés sur des bases empiriques et conceptuelles, donc saisis dans une perspective synchronique, ne s'oppose pas à l'intérêt porté aux phénomènes de dynamique du changement ou des transformations, toujours présents dans une société, dans ses institutions, ou dans ses entreprises⁴³.

Comme l'indique E. FRIEDBERG (op.cit.p.242) la connaissance empirique précise des interdépendances qui contribuent à stabiliser relativement les "construits sociaux" observés, permet de mettre en évidence et de rendre intelligibles les processus qui contribuent aussi au changement ou à la transformation des éléments qui les composent, (comment changer l'identité des acteurs et les "systèmes d'acteurs", leur capacité d'apprentissage, comment se transforment les compétences et les technologies, quels sont les chemins d'une innovation...).

⁴¹ Ce qui correspond aux recherches comparatives France/Japon menées dans les années 90. De telles recherches impliquent une connaissance historique minimale des phénomènes étudiés ; évolution du système éducatif, de la formation des ingénieurs, des modes d'organisation de la R/D dans le secteur industriel considéré.

⁴² Les phénomènes d'irréversibilité, (et de "path dependency") présents dans notre approche sont associés aux systèmes d'interdépendances qu'elle implique ; ceux-ci se construisent dans le temps, mais leur intelligibilité est saisie dans la synchronie, voir à ce sujet : M. CALLON, "Variété et irréversibilité dans les réseaux de conception et d'adoption des techniques", in D. FORAY et C. FREEMAN Ed. (1992), **Technologie et richesse des nations, Economica, Paris** (Edition anglaise : Pinter 1992 ; R. NELSON (1995) "Recent Evolutionary Theorizing about Economic change", in **The Journal of Economic literature**, vol. XXXIII, N° 1, p. 73 - 84 ; G. DOSI (1988), "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of innovation", in **The Journal of Economic Literature**, vol. XXVI N° 3, p. 1142 - 1147 ; R. BOYER, B. CHAVANCE, O. GODARD (Eds) (1991), **Les figures de l'irréversibilité en économie**, EHESS, Paris.

⁴³ Ainsi, le diachronique permet dans certains cas une meilleure compréhension d'éléments ou dimensions saisis dans une perspective synchronique, dans la mesure où les acteurs sont aussi des acteurs "historiques" comme le sont les espaces.

Ce qui permet aussi d'évaluer les différentes temporalités qui co-existent dans ces mêmes "construits sociaux", et qui pourront contribuer à la dynamique du changement (ou à l'innovation)⁴⁴.

Autrement dit, la démarche synchronique constitue, paradoxalement, un outil d'analyse pertinent pour l'intelligence du changement et de sa dynamique, et elle permet aussi dans une certaine mesure de questionner utilement l'histoire elle-même⁴⁵.

Ceci introduit à un autre aspect du changement qu'il est nécessaire de préciser ici, car il concerne aussi notre démarche d'analyse. En effet, la priorité accordée à l'explication endogène n'a-t-elle pas tendance à privilégier les "processus d'auto-entretien" et donc des *mécanismes de reproduction* : d'où une certaine stabilité des phénomènes étudiés (renforçant ainsi l'image "statique" de l'analyse sociétale déjà évoquée à propos de la notion de "cohérence").

En fait, un tel biais est lié à une interprétation "fonctionnaliste" de notre approche qui n'est pas fondée, ainsi que sur une conception réductionniste de la notion de structure. Comme l'indique Arndt SORGE, la dualité "acteur/espace" doit être comprise dans une "relation dialectique". Autrement dit, la notion de "construction (d'acteur/espace) doit être comprise comme dialectique entre les éléments statiques et dynamiques (ou interactifs) qui la constituent (voir ci-après : "The diabolical dialectics of societal effects")⁴⁶.

Les éléments statiques traduisent la stabilité relative de l'identité des acteurs dans leur rapport aux espaces, saisie à un moment donné (en synchronie). Mais cette stabilité relative ne doit pas être conçue comme une sorte d'équilibre permanent (ou a-temporel). Il s'agit en fait d'un "processus non stationnaire" pour reprendre l'expression de E. FRIEDBERG (op. cit. p. 242). Dès lors, loin d'être reproductibles à l'identique dans le temps, les construits sociaux et les processus qui les produisent, parce qu'ils sont contingents, ont une capacité à la fois d'auto-entretien et de "reproduction non-identique".

Ce qu'illustre, par exemple, l'analyse comparée des processus d'innovation dans des entreprises françaises et japonaises. Dans chaque cas, l'innovation se fonde sur des éléments de continuité et de discontinuité (ou de rupture). Ce qui va de pair avec des transformations aussi bien de l'identité des acteurs et de leurs compétences (émergent parfois de nouveaux acteurs), que des espaces dans lesquels ils évoluent. La notion d'espace d'innovation est issue de telles analyses ainsi que celle, paradoxale, de "créativité organisée" (particulièrement pertinente pour qualifier l'espace d'innovation dans le cas du Japon) (Document LEST, 1993).

⁴⁴ Des différences de temporalité (par exemple, une plus ou moins grande inertie de certains éléments entrant dans un système d'interdépendance) peuvent produire des tensions (ou des contradictions) dans ce système, qui peuvent être à l'origine d'une dynamique de changement ou de reconstruction. On peut observer de tels phénomènes dans tout développement ou implantation d'une technologie nouvelle, ou dans un processus d'innovation. Il y a alors des recompositions de compétences, des hybridations de savoirs, dans lesquelles se combinent des phénomènes structurels et relationnels.

⁴⁵ On trouvera dans J.J. SILVESTRE, (1986) "Marché du travail et crise économique : de la mobilité à la flexibilité" **Formation Emploi**, n°14, une typologie du changement, fondée sur les recherches comparatives du LEST, Allemagne, France, Japon. Cette typologie (mécanique, organique, structurel) permet de qualifier les réactions de chaque pays à la crise en terme de flexibilité du travail et de l'emploi.

⁴⁶ A. SORGE (dans un texte à paraître) "La construction sociale de l'innovation et des innovateurs en Allemagne et en Grande-Bretagne", **Table ronde "Les acteurs de l'innovation dans l'entreprise. France-Europe-Japon"**. LEST, Aix en Provence, 23-24 oct. 1992), propose les notions de "flux" et de "structures" pour indiquer la signification que nous accordons à la "construction des acteurs et des espaces" : "L'aspect interactionniste (de l'analyse sociétale) fait que la stabilité de ces structures ne peut plus se définir de façon statique ; la stabilité se définit plutôt en terme d'équilibre de flux, de façon que l'identité de la structure est maintenue même à travers son changement propre".

Dans nos analyses, nous avons utilisé la notion d'espace plutôt que celle de structure, pour éviter les ambiguïtés et les biais attachés à cette dernière ; ce n'est pas, bien entendu, pour nier l'intérêt analytique de cette notion qui caractérise l'approche elle-même (que nous qualifions volontiers, à la fois, de "structurelle" et de "relationnelle"). Dans notre approche acteurs et espaces sont, à la fois structurés et structurants ; mais ces effets de structures ne doivent pas être entendus dans une acception statique

Les processus de "structuration" qui se produisent dans les interactions acteurs/espaces sont au contraire source de transformation et de changement. La notion de structure (et de structuration) doit être entendue ici dans une acception "dynamique", à la fois "contraignante et habilitante"⁴⁷

Ainsi, l'importance accordée dans nos analyses aux phénomènes de mobilité des acteurs dans des "espaces d'organisation" et des "espaces professionnels", traduit la capacité structurante que prend la mobilité dans ces espaces, aussi bien pour les acteurs que pour les espaces dans lesquels ils évoluent tout en construisant leur capacité productive.⁴⁸

Toutefois, de tels processus ne se développent pas dans un vide social, mais bien (dans ce cas) dans un "rapport social", celui de *l'entreprise saisie dans la société*.⁴⁹ Dimension essentielle de l'analyse sociétale. Mais en quel sens peut-on parler du "sociétal" ? Peut-on en parler encore à l'heure de la mondialisation ? Ce sont de telles questions qui seront abordées maintenant.

5. LA DIALECTIQUE DE LA REGULATION "LOCALE" ET DE LA REGULATION "GLOBALE" : LE PARADOXE DE "L'EFFET SOCIÉTAL"

Sans doute, la démarche de l'analyse sociétale reste marquée par ses origines : celles d'une comparaison de la hiérarchie des salaires dans des entreprises allemandes et françaises.⁵⁰ De là est née la notion emblématique d'"*effet sociétal*" dont la connotation avec celle d'"*effet d'entreprise*" traduit la démarche critique d'économistes cherchant d'abord à dépasser l'approche de la théorie néo-classique. Une première recherche empirique sur des différences de salaires entre entreprises (1970) mettait en effet en évidence une relative autonomie de l'entreprise dans sa gestion des salaires ; ceux-ci n'apparaissaient plus déterminés seulement par les lois du marché⁵¹.

⁴⁷ Comme le soutient A. GIDDENS (op. cit. p. 74 - 75) : "le structurel n'est pas extérieur aux agents ... il est, au sens durkheimien, plus intérieur qu'extérieur à leurs activités". Faut-il rappeler que Georges GURVITCH (et d'autres, comme BACHELARD) soulignait déjà la perspective **dialectique** de la notion de structure dépassant la "fausse division" entre statique et dynamique sociale, considérant la structure comme "processus permanent" - in Georges GURVITCH (Ed.), **Traité de sociologie**, Tome 1, 1958, p. 205 - 210.

⁴⁸ On pourrait à ce sujet utiliser la notion de "learning space", par analogie à celle de "learning organization".

⁴⁹ Notons que l'analyse sociétale s'est développée jusqu'ici principalement dans le champ de l'entreprise et de l'industrie ; mais sa capacité analytique peut s'appliquer aussi bien à d'autres secteurs et objets, comme les services par exemple, comme cela s'est fait avec les SSII, à propos des logiciels, en France et au Japon (1992). On trouvera ici dans plusieurs contributions des applications de l'analyse sociétale à d'autres champs et objets que celui de l'entreprise : famille, état, protection sociale.

⁵⁰ Comme on l'a vu, il s'agissait de la demande d'un organisme public adressée au LEST au début des années 70. Cette première étude -principalement d'ordre statistique- a été suivie par des recherches plus larges, qui ont conduit au développement de l'analyse sociétale.

⁵¹ Voir J.P. DAUBIGNEY, F. FIZAINE, J.J. SILVESTRE, "Les différences des salaires entre entreprises, étude micro-économique", **Revue Economique** (1971), p.214-246. Cette première étude, localisée dans la région de Marseille, fut suivie d'une autre, comparative France/Allemagne (1972) que l'on vient d'évoquer.

Cependant l'effet hiérarchique de la comparaison France/Allemagne devait, à son tour, relativiser l'autonomie de l'entreprise elle-même ; celle-ci était, en fait, influencée par les rapports complexes qu'elle entretenait avec la "société" (mettant en cause le pouvoir universalisant du "modèle compétitif").

Dans ce contexte, la notion *d'effet sociétal* a pu donner lieu à des malentendus ou à des critiques, émanant aussi bien d'économistes que des sociologues⁵². Cette notion peut en effet donner l'impression d'une sorte de déterminisme qui s'exercerait *de l'extérieur* sur l'entreprise⁵³. Elle peut aussi être interprétée comme une démarche holiste assimilable à celle d'une approche culturaliste⁵⁴ pour certains, ou encore à une forme de structuralisme pour d'autres.

Nous ne prétendons par ici répondre, point par point, à ces critiques ou malentendus ; nous rappellerons plutôt la signification (théorique et méthodologique) de la notion de "sociétal" telle que nous l'avons utilisées jusqu'ici, tout en indiquant dans quelle direction elle peut se développer dans l'avenir, pour prendre en compte de nouvelles questions : entre autres, celle de l'intra-national (secteurs, régions), ou celles de l'internationalisation et globalisation de l'économie (qui donne lieu à une littérature abondante).

On peut en effet s'interroger sur les capacités de l'analyse sociétale à prendre en compte l'ensemble de ces phénomènes, ce qui selon certains remettrait en cause la pertinence de nos recherches voire même la notion de "sociétal" qui leur sert de référent analytique.

Evoquons d'abord brièvement quelques éléments du débat actuel sur la mondialisation de l'économie et sur les différentes formes du capitalisme qui lui sont associées. Ce qui permettra de mieux situer la question de la pertinence de l'approche "sociétale".

Dans la littérature économique récente, deux questions se mêlent en effet : celle des différentes formes du capitalisme, et celle de l'internationalisation de l'économie (qualifiée plus récemment de mondialisation ou de globalisation). Comme dans tout débat de ce genre, les positions divergent. Certains économistes estiment que la question de "formes nationales" du capitalisme est déjà dépassée. Dès lors, il faut plutôt s'interroger sur leurs conditions de survie face à l'hégémonie des marchés financiers internationaux. Dans cette rhétorique, on prédit le "déclin de l'Etat-nation", et même si les différences nationales subsistaient, elles ne seraient "plus associées à la disparité des performances sociales".

Donc, "les systèmes nationaux et la diversité capitaliste ne peuvent survivre qu'en s'insérant dans un ordre international". Notons, toutefois, que la question non moins centrale des conditions économiques, politiques, sociales, de cette intégration, est laissée ouverte, du moins dans l'un des ouvrages récents qui synthétise le débat.⁵⁵

On s'interroge alors sur la survie des capitalises nationaux qui sont le plus souvent la cités : Japon, Allemagne, Etats-Unis, voire même celui "exceptionnel" de la France. Implicitement, ce sont les "modèles" qui sont en question (notion un peu dépassée aujourd'hui) popularisés par l'ouvrage d'Albert M., **Capitalism against Capitalism**, 1993 (traduction de

⁵² Comme on peut d'ailleurs le constater dans la présente publication.

⁵³ Ce que peut induire la référence aux institutions (système éducatif, système de R/D) au niveau national ; bien que notre démarche ne peut être assimilée à celle des néo-institutionnalistes. Cette interprétation (en terme d'extériorité) se retrouve aussi parmi les tenants de l'individualiste méthodologique en

⁵⁴ On s'est expliqué déjà à ce sujet : M.MAURICE, F.SELLIER, J.J. SILVESTRE (1992) op.cit.

⁵⁵ Les citations ci-dessus sont extraites de C. CROUCH et W. STREECK, dans l'introduction à l'ouvrage édité sous leur direction, **Les capitalismes en Europe**, La Découverte, 1996, p. 24 - 25.

Capitalisme contre Capitalisme, 1991 : le "modèle "anglo-américain" serait-il victorieux ou pas sur le "modèle rhénan" ? (dont le Japon et l'Allemagne étaient l'exemple). On se pose cependant, parfois, quelques questions plus nuancées, à savoir si certains pays sont plus résistants que d'autres à la vague "irréversible" de la globalisation, ou beaucoup plus rarement, sur la pertinence de ces notions de globalisation ou de mondialisation.⁵⁶ De même, des voix s'étaient déjà fait entendre, mais déjà un peu oubliées, soulignant que "l'internationalisation et l'abandon du protectionnisme et des autres freins à la concurrence ont rendu le rôle des nations encore plus important" (Michael Porter, cité par H. Guaino, op.cit.).

Toutefois, au delà de ces débats souvent confus, quelques courants théoriques manifestent la continuité d'une réflexion - déjà ancienne - mais dont la capacité à traiter des questions brièvement évoquées est réelle, et qui rappellent utilement à la raison les tenants de la "convergence des sociétés" (nouvelle manière)⁵⁷

Ces courants sont ceux des néo-institutionnalistes et des régulationnistes, qui - pour faire bref - , prennent en compte et partent des institutions qui structurent les économies contemporaines, plutôt que de partir des préférences des agents suivant ainsi le principe de l'individualisme méthodologique. Comme l'indique R. Boyer, à propos des analyses sur la "globalisation" que l'on vient d'évoquer, "c'est un retour aux théories pré-keynésiennes dans lesquelles les spécificités nationales n'ont pas de place"⁵⁸. On trouvera dans un ouvrage plus récent (1997) un ensemble d'analyses théoriques et empiriques sur "les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation" qui permettent utilement à la fois de rendre compte et de relativiser les effets de la "globalisation" en mettant en évidence la dynamique, dans chaque pays, des systèmes d'innovation fondée sur des réseaux institutionnels particuliers. Ce qui tend à relativiser la thèse de la convergence elle-même⁵⁹. Nous nous sentons - on l'aura compris - plus proches de ces dernières approches, même si nous nous en distinguons sur plusieurs points.⁶⁰

Vers un "sociétal" élargi

La notion de "sociétal",⁶¹ on l'a vu, s'est d'abord définie dans ses rapports avec des ensembles de faits sociaux qui s'inscrivaient empiriquement et historiquement dans des espaces nationaux (au sens d'Etats-nations : Allemagne, Angleterre, France, Japon).

Elle n'impliquait a priori, aucune théorie de la "Société" en tant que telle, pas plus qu'elle ne désignait un principe de causalité ou d'explication à elle seule des phénomènes pris en compte dans les recherches successives.

⁵⁶ Par exemple, S. AIRAUDI, "Le destin de la globalisation", **Revue Française de gestion**, sept. - oct. 1994, et H. GUAINO, "le mythe de la mondialisation", **Le Monde**, 24 Mai 1996.

⁵⁷ On retrouve, en effet, - sous des formes nouvelles - cette "théorie" dans les débats actuels de la mondialisation de l'économie, tant il y a des affinités intellectuelles entre cette idéologie et la pensée économique (et parfois sociologique) inspirée du principe de l'individualisme méthodologique.

⁵⁸ R. BOYER, "Le capitalisme étatique à la française à la croisée des chemins", p. 100, in **Les capitalismes en Europe**, op cit.

⁵⁹ B.AMABLE, R. BARRE, R. BOYER (1997), **Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation**, Economica, 401 p.

⁶⁰ cf. à ce sujet, B. THERET, "Méthodologie des comparaisons internationales, approche de l'effet sociétal et de la régulation" in **L'année de la régulation**, vol. 1, 1997. On trouvera un texte du même auteur dans le présent ouvrage, qui traite du même thème.

⁶¹ Dont on a parfois contesté l'usage : F. HERAN, "Pour en finir avec sociétal", **Revue Française de Sociologie**, 32 (4) 1991, p. 615 - 621.

Elle ne peut être comprise que dans la dialectique de construction de la dualité "acteur/espace" dont elle traduit le référent "théorique" (comme système de compréhension du réel), en même temps qu'elle s'inscrit elle-même dans une méthodologie en continuité avec sa propre logique. Autrement dit le "sociétal" réfère bien à la fois à une orientation théorique et à une méthodologie qu'exprime le paradoxe fondateur de la "comparaison du non-comparable". S'il y a non-comparabilité terme à terme, c'est bien, en effet, par leur appartenance à un espace sociétal que les catégories d'analyse peuvent prendre sens, celui de leur spécificité.

Dans cette perspective, on retrouve les deux significations de la notion de société : - la société comme terme générique parfois traduit par "société globale", dont l'extension ou le champ d'application reste à définir, - la société (française, allemande, japonaise, ...) que traduit la notion d'Etats-nations, sans doute de manière trop réductionniste ⁶². On reviendra sur l'ouverture qu'offre la conceptualisation de A. Giddens, qui intéresse le débat évoqué sur la mondialisation de l'économie.

Il faut expliciter d'abord ici la capacité de généralisation que contient la notion de "sociétal" (dont l'expression d'*effet sociétal* a sans doute pu induire des malentendus).⁶³

En effet, l'*analyse sociétale* ne s'enferme pas dans (et ne se limite pas à) la comparaison d'"ensembles nationaux" dont la cohérence empiriquement construite ne ferait que mettre en évidence les différences d'un pays à l'autre. Même si une telle comparaison permet déjà de produire des connaissances nouvelles aussi bien sur les faits sociaux observés et sur la logique de leurs interdépendances au sein de chacun des ensembles nationaux, l'analyse sociétale permet d'aller au-delà de cette heuristique.

Son ambition - qui ne serait sans doute pas encore totalement accomplie⁶⁴ - est bien d'atteindre un certain type de généralisation ; ce qui mérite d'être explicité brièvement ici.

La logique de notre démarche (plus inductive que déductive) conduit à une reformulation de la notion classique de généralisation (celle qui prévaut dans le raisonnement scientifique standard associé à la logique déductive). Dans notre cas, on pourrait estimer qu'il s'agit d'un *processus de généralisation* dont nos recherches empiriques ont jusqu'ici jeté les bases ou défini les principes. Ainsi, les comparaisons incluant plusieurs pays (en particulier France, Allemagne, Japon, Grande-Bretagne) ont permis progressivement de mettre en évidence des *ensembles d'interdépendance* entre des dimensions d'analyse relativement comparables d'un pays à l'autre.

De tels ensembles ont permis de saisir et de donner sens à des "cohérences" associées à chacune des sociétés (nationales) observées, et qualifiées en tant que telles.

⁶² Ainsi A. GIDDENS (op.cit. p. 220 - 223) utilise plutôt dans ce dernier cas la notion de "totalités sociétales", mais les frontières de celles-ci ne sont pas délimitées a priori. Une société particulière peut être constituée de plusieurs systèmes sociaux internes ou externes, ce qui "engendre des modes de liaison entre les totalités sociétales et les systèmes intersociétaux" (p. 223).

⁶³ Cette notion s'inscrit à l'origine dans l'approche critique des économistes du LEST vis-à-vis des travaux d'économistes néo-classique mesurant l'**effet** d'une variable sur l'autre, selon un raisonnement expérimental.

⁶⁴ Voir la contribution de J.M. Berthelot dans cet ouvrage.

A partir de là, le processus de généralisation que l'on pourrait définir comme *passage de l'effet national à l'effet sociétal*, peut être mis en évidence sous des formes différentes mais selon une même logique d'analyse.

Ainsi, au sein de chaque "cohérence", le "sociétal" peut progresser en terme de généralisation par extension de nouvelles interdépendances à des objets et à des référents nouveaux (par ex. : prise en compte de l'"espace familial" ou de l'"espace action publique").

De même, les "cohérences sociétales" peuvent étendre leur capacité de généralisation à tout objet ou entité qui, dans toute société, sont producteurs d'interdépendances entre les acteurs et les espaces qui les constituent (au-delà, par exemple, du champ de l'entreprise ou du système éducatif, ceux de la mobilité sociale ou des rapports sociaux de sexe).

Dans ces extensions du "sociétal" et de la capacité de généralisation dont il est porteur, l'accent sera mis, dans la logique de notre approche, sur les systèmes d'interdépendance acteur/espace pertinents par rapport aux objets traités, ainsi que sur la prise en compte des médiations qui leur sont associées.

Les concepts de *socialisation* et d'*organisation* seront dès lors utilisés comme outil d'analyse permettant de "socialiser" ces objets et leurs conditions d'existence dans la société. Autrement dit, tout objet est saisi et traité dans l'espace sociétal qui lui donne sens,⁶⁵ ; ce qui remet en cause l'hypothèse de "neutralité sociale" qui fonde les théories universalistes et le type de généralisation (et donc de rationalité) qui leur est associé.⁶⁶

Des conséquences d'ordre méthodologique et théorique découlent des propositions précédentes. L'analyse sociétale n'est pas une théorie déjà là, mais correspond plutôt à un processus de généralisation continu, prenant appui sur des expériences comparatives successives. Ceci produit une sorte de dynamique d'innovation entre elles. Optant pour des comparaisons de sociétés nationales par paires (France/Allemagne ou France/Japon), l'introduction d'un nouveau pays permet de confirmer ou de remettre en cause les "cohérences" établies précédemment, ainsi que certains des systèmes d'interdépendance qui leur sont associés.

Cependant, une telle dynamique du processus de généralisation opère dans la logique fondatrice du "non-comparable", ce qui tend à spécifier la notion de généralisation elle-même. Celle-ci doit être interprétée alors selon la logique paradoxale des rapports entre le singulier et l'universel (Y. Barel, op. cit.) p. 191.

On retrouve ainsi le déplacement du statut de la comparabilité : en passant de la juxtaposition d'effets nationaux à l'explicitation de cohérences sociétales. Ce déplacement traduit aussi le passage de la production d'un effet de connaissance à celui d'un effet d'intelligibilité.

⁶⁵ On ne fait ici que développer le type d'analyse présenté dans le chapitre IV de l'ouvrage de référence (op. cit. 1982) : "Cohérences sociétales et construction du rapport salarial en France et en Allemagne" p. 235 - 292.

⁶⁶ C'est donc un travail de "traduction" qui doit être effectué pour lever l'hypothèque de neutralité sociale, de la notion de marché ou d'offre et de demande d'éducation, par exemple, dans la théorie économique. Il s'agit dans chaque cas de s'interroger sur les conditions sociales de production ou de construction des objets. (op. cit. p244, 256, 259, 284).

Le processus de généralisation est donc fondé sur les relations d'interdépendance qui associent entre eux des systèmes (ou réseaux) d'acteurs et des formes organisationnelles ou institutionnelles. On remarquera qu'un tel processus n'est pas infini, car les modalités de telles associations ou de tels rapports sociaux demeurent elles-mêmes relativement limitées. Ce qui importe pour leur intelligibilité est la compréhension des principes de leur *variabilité dans le temps et dans l'espace*.

C'est donc bien d'une "généralisation" elle-même paradoxale dont il s'agit ici : construite à partir de la prise en compte à la fois de la singularité des formes d'existence des acteurs à la société et du caractère relativement limité des principes qui en règlent les relations.

Cette double logique traduit le sens profond de l'analyse sociétale : capable de saisir des régularités et de formuler des questions qui soient indépendantes des spécifications nationales, et de permettre de comprendre pourquoi de telles spécificités existent.⁶⁷

A cet égard, l'analyse sociétale, par son caractère transdisciplinaire, et par les niveaux "intermédiaires" de conceptualisation où elle se situe, mais aussi par la priorité qu'elle accorde aux explications "endogènes" peut contribuer avec d'autres disciplines et courants théoriques au renouveau des sciences sociales ou à de "nouvelles alliances" entre elles⁶⁸. Dans cet esprit, le "sociétal", comme outil conceptuel et orientations théorique et méthodologique, peut-il s'ouvrir aux phénomènes de l'internationalisation et globalisation de l'économie ?

La réponse doit être formulée de manière différenciée en fonction des questions que soulèvent ces phénomènes.

S'il est vrai que l'analyse sociétale a privilégié jusqu'ici comme champ empirique la comparaison internationale, on peut estimer que la pertinence de l'espace national en lui-même n'est pas remis en cause par l'internationalisation de l'économie, ni par le process en cours d'intégration européenne, sauf à penser à une disparition des Etats-nations dans un avenir probable.⁶⁹ Par contre l'espace national et l'Etat-nation ne doivent pas être conçus comme des espaces fermés, mais comme des espaces ouverts susceptibles de transformations d'ordre différent (économique, politique, social).

Les comparaisons internationales (qui se sont multipliées ces dernières années) font en effet plutôt ressortir, la diversité des réactions des acteurs nationaux face à la concurrence internationale et à la mondialisation des marchés. Il s'agit donc, d'une part, de prendre en compte la dynamique de ces transformations et les processus par lesquels les acteurs, dans un espace national donné, y contribuent, et d'autre part intégrer davantage à l'analyse la variabilité

⁶⁷ Paraphrase d'une proposition analogue dans l'ouvrage de références (op. 1982), p. 256.

⁶⁸ Notons ici la proximité de notre approche en particulier avec plusieurs courants de l'économie de l'innovation : C. EDQUIST, (1997), **Systems of Innovation, Technologies, Institutions and Organizations**, Pinter, London ; **L'économie industrielle de la science**, N° 79, 1997, (N° spécial). **Revue d'économie industrielle**. Voir aussi l'ouvrage collectif en cours de publication : **Repenser l'économie du travail, l'apport de Jean-Jacques SILVESTRE** (1998), (sous la direction de B. GAZIER, D. MARDEN, M. PIORE), Toulouse, Octares édit. ; et R. BOYER, "Economie et histoire : vers de nouvelles alliances", in **Annales, Economie, Société, Civilisation**, novembre-décembre 1989.

⁶⁹ Les recherches comparatives, qualitatives et quantitatives récentes, mettent en évidence des différences structurelles telles que leur effacement associé par hypothèse, à l'internationalisation ou à la globalisation de l'économie, est en effet peu probable dans le moyen-terme ; s'agissant en particulier du système éducatif, des formes de mobilité ou de carrière, du système de relations professionnelles, des rapports sociaux de sexe, ou des structures familiales. Ces institutions et structures sociales sont en effet fortement enracinées dans l'histoire et le système culturel de chaque pays. Voir, dans cet ouvrage la contribution de J. HAGE.

des phénomènes intra-nationaux (sectorisation de l'économie, régionalisation) qui participent, à leur manière, à la formation de "cohérences nationales". On retrouve donc ici la dialectique d'analyse qui caractérise notre approche : articuler entre elles les formes de régulations sectorielles, régionales, nationales, supra-nationales, internationales, auxquelles contribuent les divers acteurs impliqués dans ces différents espaces. Ce qui conduit à une analyse de plus en plus complexe, car ces espaces ne sont pas juxtaposés les uns aux autres, mais le plus souvent se superposent ou sont sécants les uns par rapport aux autres. Ceci renvoie sans doute à des questions de méthodologie à développer, mais on peut estimer que pour l'essentiel la logique de la "comparaison du non-comparable" garde sa validité pour traiter ces phénomènes complexes, du moins dans la mesure où ils sont eux-mêmes "traitables".

Les réflexions qui précèdent conduisent donc à une reformulation du sociétal qui n'est pas nécessairement associé au seul espace national (correspondant au périmètre d'un Etat-nation)⁷⁰.

L'essentiel est d'abord -dans la logique d'une démarche qui n'est pas déductive- de considérer les différents espaces que l'on vient d'évoquer comme des "construits sociaux". Il s'agit dès lors de "déconstruire" les catégories naturelles d'analyse (y compris l'Etat, la nation, le secteur, la région, les institutions elles-mêmes) -comme nous l'avons fait pour l'entreprise, les catégories professionnelles, les diplômes- afin d'analyser les processus qui participent à leur "sociétalisation", (ce qui va de pair avec la logique du "non-comparable", tel que nous le concevons). Ceci n'implique d'ailleurs pas que l'on se donne a priori une théorie de l'Etat, du système éducatif, ou de l'entreprise. Selon les objets de recherche, ces divers "acteurs" seront plus ou moins mobilisés en fonction de leur intervention dans les "construits sociaux" observés.

Dans cette perspective, le sociétal doit être entendu dans une acception plus ouverte - bien au-delà des limites (toujours contingentes et historiques) d'un Etat-nation. On pourrait utiliser ici la métaphore d'un "sociétal sans frontières" ! C'est à dire d'un "système" d'acteur/espace (structurés et structurant) correspondant à des "ensembles" participant à la production et à l'échange de biens marchands ou non marchands, matériels ou immatériels, impliquant des acteurs collectifs ou des configurations d'acteurs, variables dans le temps et dans l'espace.

Une telle acception du "sociétal" pourrait s'appliquer, par extension, aussi bien aux entités nationales, qu'à celles supra-nationale ou internationales qui participent, à des degrés divers, ce que l'on appelle la mondialisation ou la globalisation de l'économie⁷¹. Chacun de ces espaces sociétaux sont eux-mêmes dynamiques et mouvants, et se caractérisent par des temporalités diverses. Ils sont donc susceptibles aussi de plus ou moins d'inertie⁷².

⁷⁰ Tout un ensemble de questions ne sont pas abordées ici, en particulier la relativité et la variabilité dans le temps et dans l'espace de la notion d'Etat et de nation, souvent soulignées par des sociologues ou des historiens (en particulier, A. GIDDENS (op.cit) et F. BRAUDEL (op.cit). De même celle des entreprises multi-nationales, dont traitent plusieurs des contributions au présent ouvrage. Voir à ce sujet B. AMABLE et alii, (1997), op.cit.

⁷¹ Notons ici avec intérêt le regard d'un historien de la longue durée sur la mondialisation qui permet de relativiser celle-ci tout en lui donnant un contenu diversifié, ne se limitant pas au seul ordre économique : FERNAND BRAUDEL, souligne que la mondialisation n'est pas un phénomène récent et met en garde contre des interprétations erronées d'une "économie -monde gouvernant la société entière, déterminant à elle seule, les autres ordres de la société" (culture, social, politique). Pour lui, "la société par excellence" se définit par "l'ensemble des ensembles" ; distingué analytiquement, chaque ensemble est de fait mélangé aux autres. In **Le temps du monde, Civilisation matériel, Economie et capitalisme, XVè-XVIIIè siècle**, A. Colin, Tome 3, 1979, p.34

⁷² Nous partageons, à cet égard, les propos sur lesquels se termine l'ouvrage de R. SALAIS et M. STORPER, **Les mondes de production** (1993) : "Un des enjeux de tels travaux (comparatifs) est de comprendre les identités nationales, leur complexité, leur caractère construit, donc mouvant, mais en même temps enraciné dans une histoire. Non pour valoriser

Toutefois cette ouverture du sociétal, pour garder sa capacité analytique propre et éviter les risques de dilutions dans des "ensembles" ou des "espaces" multiples (ceux associés à la globalisation ou à la mondialisation) doit aller de pair avec un ancrage local. Autrement dit, la logique même de l'analyse sociétale, et la priorité qu'elle accorde à l'endogénéisation de l'explication, conduisent d'une certaine façon à partir du "local" pour penser le "global"⁷³. Ce qui signifie qu'une certaine priorité est accordée au "local", à partir duquel se révèle le "global". De telles notions métaphoriques doivent être traduites dans la conceptualisation de notre approche, tout en évitant le clivage "macro/micro" que risque de reproduire l'opposition "global/local". Ainsi notre conception de *l'entreprise dans la société* se fonde sur l'ensemble des processus (socialisation, organisation, rapports sociaux) qui contribuent à la construction des acteurs et des espaces où se développe l'activité productrice. Les "effets" des institutions (système éducatif, politique industriel, système de relations professionnelles) sont à la fois médiatisés par des "intermédiaires" multiples, et endogénéisés par et dans les pratiques de l'entreprise et de ses acteurs.

De même l'espace d'innovation d'une entreprise se constitue dans et par les rapports qu'entretient celle-ci avec l'espace scientifique et technique, l'espace éducatif et de formation, l'espace industriel, qui non seulement traduisent en partie des "politiques" de l'Etat (dans chacun de ces domaines) mais qui participent aussi, directement ou pas, à des entités inter -ou supra- nationales. On retrouve ici la paradoxe déjà évoquée, de l'"endogénéisation de l'externe"⁷⁴.

Ce type d'analyse tend en effet à relativiser les orientations universalistes de certains courants théoriques, qui vont habituellement de pair avec la thèse de la convergence des sociétés, dont la rhétorique de la mondialisation ou globalisation de l'économie est sans doute l'un des derniers avatars.

Il est vrai que -à l'origine- les choix retenus des espaces (qui impliquent aussi des formes de rapports sociaux) -espace éducatif, espace organisationnel, espace industriel-, renvoient à des acteurs collectifs (eux-mêmes inscrits dans des champs institutionnels) qui tendent à stabiliser les configurations ou les ensembles sociétaux qui leur sont associés. Les interdépendances entre ces espaces renforcent d'ailleurs cette tendance, à la mesure des temporalités dans lesquelles elles s'inscrivent parce qu'elles concernent aussi du "structurel" sur lequel se fonde le "sociétal" lui-même⁷⁵.

Ce simple rappel met aussi en évidence certaines des limites de la rhétorique de la mondialisation, qui ne fait qu'exaspérer les limites de la rhétorique économique (néoclassique) elle-même⁷⁶. La "stratégie cognitive" de l'analyse sociétale est, ici encore, d'exercer sa capacité

en lui-même le national, mais pour montrer comment chaque identité nationale s'élabore aujourd'hui sur un espace international, et même mondial par des jeux de réciprocité des identités nationales, par l'interdépendance des développements économiques, en raison de la nature décisive pour chaque pays des coopérations et des échanges internationaux" p.394.

⁷³ Parodiant ainsi le slogan de certains experts en gestion : "Penser global, agir local"

⁷⁴ M. MAURICE (1994) op.cit

⁷⁵ Changer un système éducatif ou un système de relations professionnelles dans un pays est une opération sans doute de plus longue durée que celle nécessaire à modifier un flux financier dans des échanges internationaux.

⁷⁶ La rhétorique de la mondialisation se fonde le plus souvent sur l'analyse des flux financiers et des échanges commerciaux, sans que les organisations ni les acteurs qu'ils impliquent soient eux-mêmes considérés comme des "construits sociaux" au sens sociologique (ou anthropologique) de cette notion. Autrement dit, il s'agit de catégories a-sociales voire a-historiques.

critique vis à vis de ces nouvelles orientations de l'économie, à partir de pratiques de recherches adaptées⁷⁷

6. CONCLUSION : De nouveaux enjeux pour l'analyse sociétale

Les réflexions qui précèdent ont mis en évidence les notions-clés de l'analyse sociétale tout en explicitant la logique des relations qu'elles entretiennent entre elles. En guise de conclusion, on indiquera plutôt dans quelles directions cette approche pourrait poursuivre son développement, à la fois du point de vue "théorique" et méthodologique, et en termes de champs et d'objets de recherche.

Si, à l'origine, l'analyse sociétale a pu apparaître, d'une certaine manière, novatrice par rapport au contexte théorique, en économie comme en sociologie, elle pourrait aujourd'hui - comme on l'a rappelé - apparaître plutôt dépassée⁷⁸.

Elle l'est moins, cependant, si au lieu de s'attacher aux données empiriques (dont on a souligné le caractère "historique" et donc daté), on prend en compte plutôt la façon dont ces données sont appréhendées, traitées, et interprétées ; autrement dit, si on considère la logique de la démarche elle-même et les référents conceptuels (ou théoriques) qui la qualifient.

Par delà les effets de mode qui caractérisent l'avènement sur le "marché" de nouveaux courants de recherches (domaine où excelle la France, même si ces théories ont parfois du mal à s'exporter), on peut observer parmi certains d'entre eux une certaine familiarité⁷⁹. Pour Alain Caillé (op.cit.) il s'agirait d'une sorte de "troisième voie"⁸⁰ entre le holisme et l'individualisme méthodologique traditionnels. Plus récemment, Bruno Théret⁸¹, traitant de la méthodologie des comparaisons internationales, rapprochait (comme on le verra, ci-après) les approches de l'effet sociétal et de la régulation, dont il montre l'intérêt et les limites respectives, proposant de "dépasser <<dialectiquement>> leur opposition", pour constituer leur hybridation dans une analyse structurale, définie comme "approche sociétale de la régulation". Sans engager ici, à ce sujet, un débat avec cet auteur, on soulignera plutôt que l'analyse sociétale semble bien pouvoir aujourd'hui, en effet, se situer dans une "famille" élargie, sans renoncer pour autant à ce qui constitue son originalité, tout en s'enrichissant dans le dialogue avec les courants de recherche avec lesquels elle est en affinité.

⁷⁷ Une opportunité se présente à cet égard avec le projet en cours, (Higher Education System and Innovation) dont E. VERDIER, au LEST assure le pilotage, portant sur la comparaison d'entreprises innovantes dans cinq pays, dont certaines sont des multinationales,

⁷⁸ Le caractère inductif de sa démarche et son absence de formalisation ou de modélisation la fragilisent. La comparaison France/Allemagne apparaît pour certains devenue obsolète dans la mesure où les données qui la fondent ne sont plus tout à fait les mêmes aujourd'hui. Les auteurs de cette recherche fondatrice en conviennent, tout en soulignant que la logique de leur démarche est, en elle-même, toujours pertinente, comme le montrent des recherches récentes. Ainsi, la comparaison des diplômes professionnels en Allemagne et en France (MARTINE MOBUS, ERIC VERDIER (Eds.) (1997) : **Les diplômés professionnels en Allemagne et en France, Conception et jeux d'acteurs**) met en lumière, par delà des parentés institutionnelles, des différences sensibles quant à la signification des diplômes et aux référentiels qui sous-tendent leur construction et leur utilisation dans les entreprises. Voir aussi les textes d'E. VERDIER et de H. NOHARA dans cet ouvrage.

⁷⁹ On se réfère ici à ALAIN CAILLE (1996) "Ni holisme, ni individualisme méthodologique, Marcel Mauss et le paradigme du don", in **Revue du Mauss**, n°8, p. 12-58. L'auteur désigne à la fois l'économie des conventions, les interactionnistes symboliques, l'anthropologie des sciences, comme ayant "un air de famille", p.31.

⁸⁰ Notion qui nous apparaît discutable dans la mesure où elle évoque une sorte de compromis ou bien une voie moyenne, ce qui n'est pas acceptable en terme d'épistémologie.

⁸¹ "Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale", **L'année de la régulation**, vol. 1, 163 - 228.

Les contributions qui suivent de H. Nohara utilisant la notion de "convention familiale" ou celle d'E. Verdier proposant celle de "convention sociétale" pour traiter de l'action publique et de la coordination des acteurs qui y participent, témoignent d'une ouverture de l'analyse sociétale à des concepts issus des courants que l'on vient d'évoquer. De même cette approche continue à manifester sa capacité critique vis à vis d'analyses s'inspirant de l'économie néoclassique, s'agissant de la théorie de la firme ou plus récemment de l'économie de l'innovation (voir ici le texte de F. Sellier, et l'ouvrage collectif dédié à J.J Silvestre, op.cit.).

Si l'entreprise représente encore l'un des objets privilégiés de notre approche, celle-ci manifeste aussi sa capacité à traiter de nouveaux champs d'analyse, le travail des femmes et de la famille en est un, comme celui de l'emploi ou du chômage, ainsi que la construction des diplômés professionnels (op.cit.).⁸² Notons que l'ensemble de ces travaux font intervenir l'Etat (et les politiques publiques), acteur moins visible dans nos premières recherches.

La question de la référence à l'Etat-nation qui apparaît comme "lieu unique de la fermeture sociétale" (B. Théret, op.cit.) et la nation comme lieu d'expression de la cohérence sociétale comme on vient de le montrer, constituent l'un des enjeux, méthodologique et théorique, pour une analyse sociétale "revisitée" et développée⁸³, impliquant en particulier une reformulation de la notion de "sociétal" et prenant en compte les interdépendances entre "espaces sociétaux" différenciés. Le phénomène de la "mondialisation" de l'économie représente aussi un enjeu pour lequel l'analyse sociétale peut exercer sa capacité critique, contribuant - à sa manière et selon sa propre logique - à un débat largement ouvert.⁸⁴ Cette question, comme on l'a souligné, comporte d'ailleurs aussi un paradoxe : la tendance à la "globalisation" semblerait s'accompagner d'un approfondissement des spécialisations, scientifiques, techniques et économiques", ce qui peut renforcer la complémentarité internationale des divers systèmes nationaux dans le champ de l'innovation.⁸⁵ A ce sujet, A. Sorge dans ses propres réflexions théoriques (1991, 1993) a déjà souligné ce phénomène de spécialisation qu'il interprétait de manière dialectique comme un élément de la "neo-contingency theory", au sein de l'analyse sociétale.⁸⁶ L'hypothèse d'une spécialisation sociétale avait d'ailleurs été évoquée dans l'ouvrage France-Allemagne (1982 p.259- 260, note 9), soulignant les interactions possibles entre formes de structuration du travail et des qualifications, et celles de la structuration de l'industrie dans chaque pays.

Les remarques précédentes incitent ainsi à un approfondissement de l'analyse sociétale dans le champ de sa propre "spécialisation", ce qui devrait lui permettre d'autant plus de développer avec d'autres approches, des relations de coopération ou de coordination. Au moment où la notion de globalisation envahit le débat, un ancrage dans le "sociétal" est d'autant plus urgent, ce qui signifie aussi - dans notre logique - donner priorité aux acteurs sur les institutions.⁸⁷

⁸² Voir dans la bibliographie les travaux de A.M. DAUNE-RICHARD (1998) et de O.B. BENOIT-GUILBOT (1987, 1988, 1989).

⁸³ Cette question sera particulièrement prise en compte dans un projet en cours (op.cit.) qui comporte des entreprises multinationales, dans une comparaison de cinq pays, dont l'objet est la relation entre l'enseignement et la recherche, et l'innovation.

⁸⁴ Voir, en particulier, B. AMABLE, R. BARRE, R. BOYER (1997), op.cit.

⁸⁵ Ibid. p. 356 - 358

⁸⁶ Renvoyant ainsi à un autre débat, au sein du champ de la sociologie des organisations, qui n'est d'ailleurs pas sans implication quant au débat sur l'internationalisation de l'économie.

⁸⁷ A. TOURAINE, constatant historiquement la césure entre "la sociologie des institutions, c'est-à-dire du système", et "la sociologie du changement, c'est-à-dire des acteurs" ("entre DURCKHEIM et WEBER n'existe presque aucune

BIBLIOGRAPHIE

- (Translated : M. Brossard and M. Maurice (1976), "Is there a universal model of organization structure ?", **International Studies of Management and Organisation**, vol. VI, N° 3, 3 - 45.
- AMABLE B. (1992), "Effets nationaux d'apprentissage, spécialisation internationale et trajectoire de croissance", in D. Foray, C. Freeman, (sous la direction de), **Technologie et richesse des nations**, Economica, ch. 7, 213 - 231.
- AMABLE B., BARRÉ R., BOYER R.(1997), **Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation**, Economica, Paris.
- AOKI M. (1988), *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Firm*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BAREL Y. (1989), **Le paradoxe et le système social**, PUG, Grenoble, PUF, Paris, 127 p.
- BENOIT-GUILBOT O. (1969) "Quelques réflexions sur l'analyse sociétale : l'exemple des régulations du marché du travail en France et en Grande-Bretagne", **Sociologie du Travail**, 31, 2, 217 - 225.
- BENOIT-GUILBOT O. (1987) "Les structures sociales du chômage en France et en Grande-Bretagne, influences sociétales", **Sociologie du Travail**, 29, 2, 219 - 236.
- BERTHELOT J.M. (1987), "L'école et l'entreprise", **L'Année sociologique**, PUF, Paris, 408 - 411.
- BERTHELOT J.M. (1990), **L'intelligence du social**, PUF, Paris, 249 p.
- BERTHELOT J.M. (1996), **Les vertus de l'incertitude, le travail de l'analyse dans les sciences sociales**, PUF, Paris, 271 p.
- BOYER R. et SAILLARD Y. (sous la direction de) (1995), **Théorie de la régulation : l'état des savoirs**, La Découverte, Paris
- BRAUDEL F. (1958) "Histoire et sociologie", in **Traité de sociologie** sous la direction de G. Gurvitch, Tome 1, IV, 83 - 98.
- BRAUDEL F. (1979), **Le temps du Monde, Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme XVe - XVIIIe siècle**, tome 3, A. Colin, Paris, 607 p.
- BROSSARD M. et M. MAURICE (1974), "Existe-t-il un modèle universel des structures d'organisation ?", **Sociologie du Travail**, vol. 4, 402 - 26.
- CALLON M. (1992) "Variété et irréversibilité dans les réseaux de conception et d'adoption des techniques", in D. Foray, C. Freeman (sous la direction de), **Technologie et Richesse des nations**, Economica, Paris, ch. 9, 275 - 324.
- CROUCH C. et W. STREECK (sous la direction de) (1996) **Les Capitalismes en Europe**, Ed. La Découverte, Paris, 275 p.
- CROZIER M., FRIEDBERG E, **L'acteur et le système**, Le Seuil, Paris
- DAUNE-RICHARD A.M. (1993) "Activité et emploi des femmes : des constructions sociétales différentes en France, au Royaume-Uni et en Suède" **Sociétés contemporaines**, N° 16, 125- 143.

communication", note-t-il), proposait "une sociologie sans société" comme titre d'un papier paru dans la **Revue française de sociologie**, XXII, 1981, 3 - 13. Il soulignait ainsi le déclin d'une idée de société conçue comme ensemble de - relations sociales, institutions, normes, valeurs culturelles - au profit de l'idée de rapports sociaux producteurs de société, interprétant alors le changement comme l'étude du passage d'un système de rapports sociaux à un autre, "son analyse diachronique étant subordonnée à l'analyse synchronique des rapports sociaux". P. 11. Une telle approche peut être interprétée comme antidote à une conception substantive des institutions et de la société ; idée que traduit à sa manière l'analyse sociétale.

- DAUNE-RICHARD A.M. (1998), "How does the societal effect" shape the use of part-time work, in France, the U.K. and Sweden ?" in J. O'Reilly et C. Fagan Eds. **Part-time Prospects**, Routledge, London.
- DAVIS S.T., FUJIMURA H., IMANO K., LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SHIMODA T., SILVESTRE J-J., (1995), **Le secteur du logiciel. Prolongation du modèle industriel ou organisation productive originale, comparaison France-Japon**, Doc. LEST-CNRS, Aix-en-Provence.
- DESROSIÈRE A. (1989), "L'opposition entre deux formes d'enquête : monographie et statistique", **Cahiers du CEE, Justesse et justice dans le travail**, 33, 1 - 9.
- DESROSIÈRE A., et THÉVENOT L. (1979) "Les môts et les chiffres : les nomenclatures socioprofessionnelles", **Economie et statistiques**, Avril, INSEE, Paris 49 - 65.
- D'IRIBARNE A., GADILLE M., TCHOBANIAN L.R., (1998) **Technologies nouvelles et organisation des entreprises**, Document LEST-CNRS, Aix-en-Provence.
- D'IRIBARNE Ph. (1989) **La logique de l'honneur, Gestion des entreprises et traditions nationales**, Le Seuil, Paris.
- D'IRIBARNE Ph. (1991) "Culture et effet sociétal", **Revue française de sociologie**, XXXII, 4, 599 - 614.
- EDQUIST C. (Ed.) (1997) **Systems of innovation : Technologies, Innovations and Organizations**, Pinter, London.
- ELIAS N. (1974) **La société de cour** (voir avant-propos : "Sociologie et histoire"), Calman - Lévy, Paris.
- FORAY D. et FREEMAN C. Eds (1992) **Technologie et richesse des nations**, Economica, Paris.
- FRIEDBERG E. (1993) **Le pouvoir et la règle**, Le Seuil, Paris.
- FRIEDBERG E., MUSSELIN C. (1989), **En quête d'Universités, Etude comparée des Universités en France et en RFA**, L'Harmattan, Paris.
- GAZIER B., MARSDEN D., PIORE M. (à paraître : 1998), **Repenser l'économie du travail, l'apport de J.J. Silvestre**, Octarès, Toulouse.
- GIDDENS A. (1987), **La constitution de la société** (traduit de **The Constitution of Society**, Polity Press, Cambridge, 1984), PUF, Paris, 474 p.
- GORDON R. (1995), "Globalization, New Production Systems and the Spatial Division of Labor", in W. Littek and T. Charles (Eds), **The New Division of Labour**, de Gruyter, Berlin, 5, 161 - 207.
- GURVITCH G. (1958), (sous la direction de) **Traité de sociologie**, tome 1, P.U.F., Paris, 511 p.
- HIRST P., THOMPSON G., (1996), **Globalization in Question**, Polity Press, Blackwell, Malden, 227 p.
- JOBERT A. MARRY C., TANGUY L.(Eds) (1995), **Education et Travail, en Grande-Bretagne, Allemagne et Italie**, A. Colin, Paris.
- LAM A. (1997), "Embedded Firms, Embedded Knowledge : Problems of Collaboration and Knowledge Transfer in Global Cooperative Ventures", **Organization Studies**, 18/6, 973 - 997.
- LANCIANO C., MAURICE M, NOHARA H., SILVESTRE J-J(1993), **L'analyse sociétale de l'innovation : Genèse et développement**, Doc. LEST 93/2, Aix-en-Provence.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J-J., (eds), (à paraître), **Les acteurs de l'innovation dans l'entreprise, France, Europe, Japon**.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J-J., ISHII T., ITO M., KAMEYAMA N. et ALII, (1995), **Engineers, Organization and Innovation, Training**

- System and Organization of the Technical Skill in Japanese and French Firms in the Electronics and Chemical Industries*. LEST-CNRS, Aix-en-Provence, et The Japan Institute of Labour, Tokyo, 264 p.
- LAZONICK W. (1997), "Organizational Learning and International Competition : The Skill-Base Hypothesis", in **Les systèmes nationaux d'innovation et la globalisation**, Université de Technologie de Compiègne (Séminaire interdisciplinaire 21 - 24 janvier 1998), p. 140-169.
- LE MOIGNE J.L. (1995), **Les épistémologies constructivistes**.
- LÉVI-STRAUSS C. (1958), **Anthropologie structurale**, Plon, Paris, 447 p.
- LUNDEVALL B.A. (Ed.) (1992), **National Systems of Innovation, Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning** London, F. Linter.
- MALINVAUD E. (1981) **Théorie macroéconomique**, tome 1, Dunod, Paris.
- MARSDEN D. (1989), **Marchés du travail, limites sociales des nouvelles théories**, Economica, Paris, 267 p.
- MAURICE M. (1979), "For a study of 'the Societal Effect' : Universality and Specificity in Organization Research", C.J. Lammers and D.J. Hickson (Eds) **Organizations Alike and Unlike**, Routledge, London, ch 3, 42 - 60.
- MAURICE M. (1989) "Méthode comparative et analyse sociétale, les implications théoriques des comparaisons internationales", **Sociologie du travail**, N° 2, 175 - 191.
- MAURICE M. (1994) "Acteurs, règles et contextes. A propos des formes de la régulation sociale et de leur mode de généralisation", **Revue Française de sociologie**, XXXV, 645 - 658.
- MAURICE M. (1995), "Convergence and/or Societal Effect for the Europe of the future ?", ? in P. Cressey and Bryn Jones (Eds) **Work and Employment in Europe, A new convergence ?**, Routledge, London, 28 - 40.
- MAURICE M. (1995), "The Social Foundations of Technical Innovation : Engineers and the Division of Labour in France and Japan", in W. Littek and T. Charles (Eds). **The new Division of Labour, Emerging Forms of Work Organization in International Perspective**, W. de Gruyter, Berlin, 317 - 347.
- MAURICE M. (1996), "The Social Bases of Industrial Innovation and Product Development, France, Germany, Japon", in Toshihiro Nishiguchi (Edr) **Managing Product Development**, Oxford University Press, 42 - 56.
- MAURICE M. (1998) "De l'espace de qualification à l'espace d'innovation, Réflexions sur la dynamique de l'analyse sociétale", in B. Gazier, D. Marsden, M. Piore (à l'initiative de), **Repenser l'économie du travail, l'apport de Jean-Jacques Silvestre**, (à paraître) Octarès, Toulouse.
- MAURICE M., SORGE A., and WARNER M.(1980), "Societal differences in organizing manufacturing units. A comparison of France, West Germany and Great Britain", **Organization Studies**, 1, 59 - 66.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J.(1982), **Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne**, P.U.F., Paris, 382 p.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J (1986) **The Social Foundations of Industrial Power, A comparison of France and Germany**, The MIT Press, Cambridge, Mass., 292 p.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J., (1979), "La production de la hiérarchie dans l'entreprise : recherche d'un effet sociétal. Comparaison France-Allemagne", **Revue française de sociologie**, XX, 331 - 335.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J, (1992) "Analyse sociétale et cultures nationales. Réponse à Ph. D'Iribarne", **Revue française de sociologie**, XXXIII, 1, 75 - 86.

- MAURICE M., MANNARI H., TAKEOKA Y. and INOKI T.(1988), **Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique : Acteurs et organisations de la dynamique industrielle**, LEST-CNRS Aix-en-Provence, 500 p (Duplicated report).
- MÖBUS M., VERDIER E.(Eds) (1997) **Les diplômés professionnels en Allemagne et en France, conception et jeux d'acteurs**, L'Harmattan, Paris, 313 p.
- NELSON R. (Ed.) (1993), **National Systems of Innovation : a comparative analysis**, Oxford University Press.
- NOHARA H. (1995) "Les salaires en France et au Japon : comparaison des structures de salaires dans l'industrie manufacturière des deux pays de 1978 à 1986, in **Travail et emploi**, N° 62, 59 - 71.
- NOHARA H. et SILVESTRE J-J.(1986), "Industrial Structures, Employment Trends and Economic Crisis : The Case of France and Japan in the 1970, in TARLING, F. (Ed.) **Flexibility in the Labor Markets**, Academic Press, London.
- NOHARA H., (1994) "Structure des salaires dans l'industrie : essai d'une comparaison France/Japon", in Nadel H. (sous la direction de), **Emploi et relations industrielles au Japon**, L'Harmattan, Paris, 211 - 234.
- NONAKA I., TAKEUCHI H. (1995), **The Knowledge-creating company**, Oxford University Press, 264 p.
- OYEN E. (1990), **Comparative Methodology. Theory and Practice in International Social Research**, Sage, London.
- PARADEISE C. (1988), "Acteurs et institutions. La dynamique des marchés du travail", **Sociologie du Travail**, 1, 79 - 109.
- PASSERON J.C. (1991), **Le raisonnement sociologique, l'espace non-popérien du raisonnement naturel**, Nathan, Paris, 408 p.
- PAVÉ F. (sous la direction de) (1994), **L'analyse stratégique, Autour de Michel Crozier**, Colloque de Cerisy, Seuil, Paris, 399 p.
- PIORE M. and SABEL C. (1984), **The second industrial divide : Possibilities for Prosperity** Basic Books, New-york.
- POLANYI K. (1983), **La Grande Transformation**, (Préface de L. Dumont) Gallimard, Paris, 419 p.
- RAGIN C. (1989) **The comparative Method, Moving Beyond Qualitative an Quantitative Strategies**, University of California Press, Berkeley.
- REYNAUD J.D. (1979), "Conflit et régulation sociale, Esquisse d'une théorie de la régulation conjointe". **Revue française de sociologie**, XX, 367 - 376.
- REYNAUD J.D. (1997) **Les règles du jeu, L'action collective et la régulation sociale**, 2^e édition, A. Colin, Paris, 348 p.
- REYNAUD J.D., EYRAUD F., PARADEISE C., SAGLIO J.(sous la direction de) (1990), **Les systèmes de relations professionnelles**, Ed. du CNRS, Paris, 431 p.
- ROSE M. (1985) "Universalism, culturalism and the Aix group : promise and problems of a societal approach to economic institutions", **European Sociological Review**, vol. 1, N° 1, 65- 83.
- SALAI R. et THÉVENOT L. (Eds) (1988), **Le travail, marchés, règles, conventions**, Economica, Paris, 370 p.
- SALAI R. et STORPER M (1993), **Les Mondes de Production, Enquête sur l'identité économique de la France**, Ed. Ecole des hautes études en sciences sociales, Paris, 467 p.
- SELLIER F. (1998, à paraître) "Un essai d'associer économie et sociologie du travail : l'évolution de la pensée de J.J. Silvestre", in B. Gazin, D. Marsden, M. Piore, **Repenser l'économie du travail : l'apport de J.J. Silvestre**, Octarès, Toulouse.

- SILVESTRE J.J. (1986), "Marchés du travail et crise économique : de la mobilité à la flexibilité", Silvestre J.J. **Formation-Emploi**, N° 14, La Documentation Française, Paris.
- SILVESTRE J.J. (1987) **Education et économie, éléments pour une approche sociétale**, LEST, Doc. reprographié, 21 p.
- SILVESTRE J.J. (1990), "Système hiérarchique et analyse sociétale", **Revue Française de Gestion**, N° 77.
- SORGE A. and MAURICE M. (1993), "The Societal Effect in the Strategies of French and German Machine-Tool Manufacturers", Bruce Kogut Ed. **Country Competitiveness, Technology and the Organizing of Work**, 75 - 95.
- SORGE A. and M. WARNER (1986), **Comparative Factory Organization, An anglo-German comparison of Management and Manpower in Manufacturing**, Aldershot, U.K. : Gower.
- THÉRET B. (1997) "Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale", **L'Année de la régulation**, vol. 1, 163 - 228.
- TOURAINÉ A. (1981), "Une sociologie sans société", **Revue française de sociologie**, XXII, 3 - 13.
- TOURAINÉ A. (1984), **Le retour de l'acteur, Essai de sociologie**, Fayard, Paris.
- VERDIER E., (1996) "L'insertion professionnelle des jeunes à la française" : vers un ajustement structurel ?" in **Travail et Emploi**, N° 69, La Documentation française, Paris.

THE DIABOLICAL DIALECTICS OF SOCIETAL EFFECTS

Arndt SORGE

INTRODUCTION

The central argument of this contribution consists of the following ideas, which are inter-linked : First, the greater part of the criticism levelled against the societal effect (SE) approach rests on the misunderstanding that it reified societal structures, that it neglected the variety of action systems and characteristics within a society, and that it failed to deal with the evolution and change of such systems and characteristics over time. Second, this misunderstanding hinges on the fact that the dialectics inherent to societal effects were not sufficiently stressed from the beginning, although they could be found in early comparisons, and that they were not recognized despite their visibility. Third, if we strengthen the consideration given to such dialectics, empirically and conceptually, we greatly expand the explanatory range of SE analysis, and we link it with other approaches in a much more fruitful way.

In the title of the paper, the devil is invoked for several reasons : One is that many scholars are convinced that dialectics is a devilish trick to cover up inconsistency of interpretation and arbitrary manipulation of findings. Another is that deployment of dialectical theory gets an author involved in a complicated reasoning which, if inconsistency and arbitrariness are to be avoided, is diabolically demanding. It rests on the ungratefully persistent taking of the devil's advocate role. It is therefore not surprising that the original SE proponents did not explicitly develop dialectics at length. But the original de-emphasis of SE dialectics also led to diabolical misunderstanding. The last reason but not least reason for invoking the devil is a personal preference for ironic alliteration.

The first section of the paper will explore the meaning of dialectics in social relations, to provide a theoretical point of departure. Note that we are not mainly dealing, here, with dialectics in an epistemological or methodological context. This would overburden the paper. Dialectics is merely addressed, as a technique of theory-building and interpretation of findings which, formally speaking, tries to come to grips with simultaneously positive, negative and neutral association between different phenomena. The subsequent section shows how readers and commentators were probably set on the wrong track, by the initial and most widely recognized Franco-German comparison, and how that study had to be read more intelligently.

From studies and texts following on, after the initial work on France and Germany, I then adduce a number of examples which show the operation of dialectic effects, in empirical results and in the further theoretical development of SE reasoning. The last section then shows the implications that making dialectics explicit has, not only for the development of SE theory and research in the narrow sense of the 'Aix group', but also for other students.

1. DIALECTICS IN SOCIAL RELATIONS

Dialectics is founded on the admission or consideration of theoretical systems in which both a specific statement and its exact opposite are possible. I am mainly concerned with dialectical relationships between phenomena that are taken to be real world events (*Realdialektik*), such that negative, positive and neutral association can occur under the same

set of circumstances. This does not mean that improved specification of circumstances under which, specifically, negative, positive and neutral association occur, is excluded. But the core understanding of dialectical relations, within the present argument, lies in a linkage between discrepant sets of relations, as something which is not merely an unsatisfactory and transitory stage on the way to better specification, but one which is at least as persistent as non-dialectical ('positivist') and corroborated statements.

Dialectics are seen to attach to the construction of societal space and the sub-spaces into which this is decomposed. Now, what is 'society'? Contrary to perceptions of critics, societal analysis has always used it in the following way : Society is that place in human life, as an enforced and enacted imagination, in which all the aspects of social life are tied up together and where the necessary interdependence of these aspects takes shape. Neither economic autarchy, nor political sovereignty, identical values or homologous institutionalized practices are necessary criteria for societies. They have lived for ages with dialectical complexity and ambiguity. It might even be said that if there is a privileged place for dialectics, it is in the thick of human action and the complexities of societal space. And these privileges are mutually enforcing. Let us see how this works, exploring dialectics from a 'macro' end, because you have to start somewhere.

Assume that social inequality, compared between two societies, in one society is larger than in the other with regard to remuneration, whereas in the other it is larger than in the first one with regard to health service provision. These discrepant differences may be accidental discrepancies, or they may be linked. Whichever is the case, makes a substantial difference. Social scientists are often unhappy with statements to the effect, for instance, that larger inequality in remuneration will be associated with lesser inequality of health service provision. For what such a statement appears to show is that social inequality is a meaningless concept.

Dialectical relationships are not meaningful because they are cumulative. Relationships are cumulative if they extend across a larger range of social spaces and their dimensions, and if this extension makes them robust. For instance, social inequality may conventionally be considered a stable and meaningful concept, to the extent that various life chances, forms of behaviour and social patterns coincide with a great number of its dimensions. Dialectical relations, however, imply that **absence of cumulation or discrepancies** equally indicate meaning and robustness, and to be well specified they have to explain why this is so. Thus, it may be that discrepant inequalities not only form a meaningful pattern but also maintain a system of inequality better than if inconsistencies did not occur. A totally congruent or consistent system of stratification, more or less devoid of discrepancies, is likely to be overturned soon.

This leads to a formal specification of the ingredients of real-dialectical relations. Let all manner of co-variant relations or associations be called 'types', since typologies can be reduced to co-variant associations expressing functional relations (Hempel 1968). Dialectical relations are then distinctive for :

- the contextual specificity of types (rather than general applicability),
- meaningful inversion of types under different but proximate contexts, or systematic linkages between types and their opposites (rather than extension of types over proximate contexts),

- developmental or evolutionary stability, reproduction or growth of types, through the deployment of their opposite (rather than themselves).

The second ingredient describes **functional dialectics**, as relations where a type is stabilized by its opposite, whereas the third ingredient describes **historical dialectics**, such that a type is interdependent with its opposite, advancing and supporting the opposite type. Real dialectics have fascinated philosophers and researchers from antiquity until the present day. They were conceptually applied in schemes such diverse as Jesuit rhetoric in the Counter-Reformation, idealist Hegelian philosophy of history and Marx's materialist view of societal structure and evolution. Probably the most significant sociological contribution in terms of real dialectics bisected and expressed in a nut-shell, is Lewis Coser's (1956) statement about the reciprocal interdependency between conflict and integration, supplanting the earlier functionalist perspective which had limited itself to a trade-off between conflict and integration.

Note that in Coser's perspective, societal conflict and integration are characterized by both types of relations, one 'negative' (conflict being to the detriment of integration) and 'positive' (the conduct of conflict having an integrative function, through conflict becoming 'civilized' and actually producing rules of the game and common orientations). The example shows that dialectics are involved at two, conjoined, levels. A statement about conflict being linked to integration has what can be called an 'internal' dialectic, which consists of the inverted relation between conflict and integration, as types. Internal dialectics always expose a positive association between a type and its opposite. But then, this does not mean that dialectics excludes inverting the inversion; quite to the contrary, it requires it. Thus, from what may be called a 'meta-dialectical' level, inverting the inversion leads to the original antinomy between types. This, as it were, comes back via the 'meta hatch' of dialectical reasoning. Indeed, a consequential application of dialectics leads to question its own principles and temporarily revert to positivism. The implications of such a step will be explored later.

The complexity of real-dialectical relations in a Marxist treatment would be referred to by using the word 'contradictions'. I largely avoid this word because it tends to conflate epistemological and real-dialectical aspects. And although Marx did distinguish between antagonistic and non-antagonistic contradictions, through subsequent usage by commentators hungry to diagnose fundamental tensions, shifts, transformations, cleavages etc., the word has become overly evocative of the dramatic, as if contradictions were waiting to be resolved, for society to be a better place to live in.

Dialectics has become linked with ideas about societal ruptures and fundamental transformations. But earlier on in the history of ideas, it had very much formed part of a quite different view. This was expressed in concepts about a fitting balance between a principle and its opposite (such as weightiness and lightness in the design of Greek temples). Also, the aurean section, as a standard for dividing up a line segment into sub-segments such that the relation between the length of the overall segment to that of the larger sub-segment is equal to the relation between the length of the larger sub-segment to the smaller one, expresses a standard which is operationally precise and dialectical in character. It enacts a balance between internal and transcendental opposition, albeit in the paradoxically closed confines of a line segment. To that extent, Occidental ideas have established dialectics as a basis for defining both aesthetic beauty and timeless validity. Such a standard qualified for 'classic' status.

However, we are not concerned with a metaphysical unison of aesthetics, ethics and reflection, here. But let us see if we can turn an age-old intellectual instrument of our culture to new use, in a mundane theoretical and research problem which is entirely deprived of the philosophical tussles between harmony and revolution..

2. ABSENT' AND UNEXPLOITED DIALECTICS IN THE FRANCO-GERMAN COMPARISON

The first major research result of the SE approach (Maurice et al. 1977) could not help but strike the reader with an in-built contrast. Where detailed results are concerned (tables, interview quotes), and the way these are connected towards an explanation, the reader saw that there was an emphasis on the impressive coherence (*cohérence* = 'hanging together') of characteristics of work organization, competence requirements, training systems, labour markets, career paths, pay differences, industrial relations, etc.). Differences between French and German society and work systems were tackled by using reciprocal constitution of phenomena in different social spaces (of organizing, competence generation, industrial structuring etc.), as the major mechanism of explanation. This mechanism has a decidedly systemic flair, through the emphasis on fairly general, pervasive and stable inter-relationships within a societal space that appeared like a 'social system'. With this accent goes the impression that French and German society, as others, impress by the specific statics of their architecture, and by the stability of that architecture over time.

Yet, on the other hand, the authors also insistently used such terms as 'coherences and contradictions'. They also very much stylized the figure of the 'actor', in an interactionist meaning, and pleaded for a sociology of action. Certainly the greatest intellectual debt on the sociological side of the approach was owed to the Chicago School in the sociology of work (Hughes 1958). This interactionist and dialectical accent, however, was not that easily picked up by readers. Jean-Daniel Reynaud, even in the first presentation and discussion of the report, in a conference in early 1978, interpreted the approach as a 'Mertonian scheme'. Its proponents, however, answered that they were not concerned with societally different functional equivalents rooted in different value systems, geared to solving basically identical industrial problems. They saw societal patterns as also arising from differential identification, definition and selection of problems and goals. Although the comparison in a way assumed comparability with regard to similar challenges arising from unit size, products, technology and regional implantation, the explanation was built on a framework which saw actors as enacting different sets of goals and functions, which is beyond 'functional equivalence'.

Much as this could be found in the literature, the point did not seem to percolate down to students of work and organization, although it could be found in the literature in many places. Empirically, it emerged from the text or sub-text of interview quotations, and these were matched by the theoretical sections of the report and the book that followed. These showed actors seeing themselves as meaningfully engaged in the continuous construction and re-construction of the systems they were part of. Such actors were not hemmed in by systemic constraints but actively selecting and (re)-interpreting systemic references, maintaining a balance between acceptance of systemic references and initiative in their own construction of meaning.

This theoretical slant was made particularly explicit in the discussion of the position that societal analysis took, vis-à-vis other approaches. In Maurice *et al.* (1982 : V.2), it was

expressly related to Bourdieu's concept of habitus, as one that combines social-structural references with their transcendence through action, and with actor-system reciprocity following Crozier and Friedberg. Again, it could have been expected that readers would have seen the 'coherent' societal architecture sketched out in the comparison, as one which was not immutable but counterbalanced by 'contradictions'. It was meant to be an architecture in which workmen were continuously rushing about in great numbers, re-arranging walls and openings, repairing the roof, redecorating the interior and exterior, putting in new pipes, shafts and lines.

Where Maurice *et al.* begged to differ, or add to, Bourdieu, Crozier and Friedberg, this was not in the actor-system reciprocity mentioned. They simply added that the meaning and reference of social action had to comprise more explicit and prominent societal elements. Such terms of reference were not required to be overly stylized, setting them apart from other terms or claiming an overriding status. To pick up the architectural metaphor again, the workmen engaged in the continuous (re-)construction of the building had to be conceived as actors who necessarily could not limit their horizon, or province of meaning, to a specific sub-set of the architecture. They were not merely concerned with walls, or doors, water pipes, electricity etc. Although workmen partly of course do limit their horizon to some extent, trying to withdraw to a niche or aspect of the building over which they have authority, the consequences of their action through the larger building project would expose them to the play of reciprocally intertwined 'choices' and 'constraints' that subtly integrate their specific action into a larger set of interdependencies : These could be formulated in the following ways : Do not put the door in that wall, it weakens static support too much; we do not need a heating system of that capacity because we will put in double glazing and roof isolation in two years time; and so on. In other words, the reciprocal adaptation of action across differentiated spaces of society always gives a societal reference to human action, even when it is not perceptible as such but translated into pragmatic references.

Likewise, such a concept does not exclude a more differentiated space of 'building', or 'society'. Just as workmen designing and building a house would not accept 'the' building as the sole referential framework but tend to include its physical environment and infrastructure, so can society be conceived as a multi-layered space which is not bounded by nation-state borders. This conception of society works without reification, and without a reified nation-state in particular, this being an idealist idea with monopolistic pretensions of focussing all salient values and institutional characteristics upon itself. Societal analysis admits highly differentiated notions of society. It follows Simmel (1968) and his concept of complex sets up collectivities, identified by specific measures and dimensions of 'societalization' (*Vergesellschaftung*), a word which does not translate that comfortably. Such societal identities, which may indeed be multiple, are processually created through interdependencies and interaction. This problematicizes the focussing of societal characteristics upon one and only collectivity. But it does insist on the inter-relationships not only between people but differentiated fields of social action, including - and this is what I emphasize here - dialectical relationships.

The theoretical specification of societal analysis thus included, from the outset, a trait which went against the grain of comparative system statics. Although it was not immediately clear to readers, the early texts sketched out took on board dialectic effects. One basic dialectic occurs between actors and systems. Consider the views offered by an interviewee in a French firm of the earlier Franco-German comparison, expressing a *communis opinio* of hard-graft production people of the time, about the - then- recent introduction of *diplômes* and *instituts*

universitaires de technologie. The comment was that the reform was a failure, for there was no apparent use for such *diplômés*, without practical work experience : This was a clear case of discrepancies between specific actors' strategies and the evolution of education systemic properties. A particular social type (technician) is not congruent with a new type of technician offered by the educational system. However, actors did not leave it at that, despite the felt discrepancy, as a later study showed (Maurice *et al.* 1986). Through training and a finely differentiated career of new entrants, starting with simple jobs and moving on to more demanding ones, practical inexperience was gradually removed. Modification of personnel policy allowed increasing utilization of such job seekers. More recent social typing in France is rich with epithets and phenomena such as *la nouvelle maîtrise*, indicating recruitment of technologically more qualified staff whose practical experience remains to be built up.

Such ideas and events address the dialectics of technical upgrading of employees. Much as technical upgrading was felt to be advantageous, under the specific auspices mentioned, it first seemed to invert the positive relation with the functioning of the enterprise, thereby entering a dialectical relation. The felt practical inexperience of new types of college students, in the white-collar production technician range of jobs, was felt to be an impediment to insertion into the workforce. But confronted with this type of job applicants, French enterprises resorted to another innovative step, i.e. insertion by slotting into simpler jobs initially, to gather experience, and climbing up in the job hierarchy. On closer inspection, climbing up a finely graded job hierarchy turns out to be a traditionally established form of socialization, notably in France with its characteristic distance between school and college based technical education and practical generation of competence. It was facilitated by segmented work systems and finely graded hierarchies, in the division of labour. In this way, educational innovation has reproduced established societal patterns - a typical display of inter-temporal or historical dialectics.

In addition, functional dialectics could also be observed. The Franco-German comparison had pointed out that in the overall system of education, transition from basic general education to selective secondary education was much more frequent in France, whereas in Germany, there was a selection which the authors had called 'brutal', in that access to more selective secondary education happened at an earlier age (between 10 to 12 years). This would have to be diagnosed, following the terminology of the authors, as a much more 'continuous qualificational space' in France, at least as far as socialization in general education is concerned. In vocational socialization and grades, however, the inverse result was observed and highlighted : Higher level education and training were more added-on to lower level socialization, and people featured careers across superimposed levels of socialization processes in Germany. Thus, Germany was characterized by a more continuous qualificational space, and the continuity was certainly not 'cumulative' through applying to vocational and general socialization alike. And this continuity in German vocational education and training did not mean a higher amount of upward social mobility in Germany; quite the opposite.

This helps to stress functional dialectics as an important ingredient of interdependencies. A systematic development of vocationalism in training at all levels was striking in Germany, together with less segmented work systems. These are in turn a functional corollary of the propinquity between education and work experience, despite sharp distinctions between general and vocational schools. And this implies organizations which have a centre of gravity lower than in France, which restricts vertical mobility although the vocational education and training system promotes continuity in the vertical dimension. The mode of organizing

promotes stabilization of status, rather than the 'suction' effect which in France pulls qualified workers from 'ordinary' work upwards, with much greater force.

These examples demonstrate that a characteristic of a particular society, even if it is strongly developed and extended over different spaces of action, or spheres of meaning, unfailingly seems to be interdependent with its inverse along a different dimension. Visibly, we are not dealing with accidental variation but explicably negative association, which in turn is interdependent with its opposite, positive association along other dimensions.

Whilst we had concluded an earlier article with some propositions formulated in the tradition of nomothetic theory-building, on the basis of some parallel or non-dialectical inter-relationships between the spaces of organizing, socialization, careers, industrial relations etc. (Maurice et al. 1980), this reflected only one side of the approach. It did neglect, and may thereby have misled some readers, the dialectical side of things. This side is linked with the 'actors and action' aspect of the approach, which had certainly been stressed in the theoretical foundations of Maurice et al. 1982, but seems to have been neglected by readers, in view of the conceptual insistence on the positive association of characteristics across spaces of society and their dimensions, in the more empirical parts.

3. DIVERSE DIALECTICAL EFFECTS IN LATER STUDIES

The role of dialectics in larger societies can be approached via countervailing tendencies that occur in the process of social differentiation of roles, other elements of social structure, and their attached or underlying provinces of meaning. On the one hand, there is a visible tendency for the **extension** of characteristics. Thus, it can be demonstrated that inequality does tend to be more or less pronounced between societies, and inequality affects, together, mobility, compensation and life chances, across a range of institutional spheres and social spaces. But the extension of characteristics is counter-acted by what may be called 'provincialization'. **Provincialization** reduces the salience of a characteristic to a circumscribed province of meaning. It is meaningful within this province, but not beyond. Or, its meaning beyond this province implies inversion. On top of that, extension may paradoxically happen by inversion and provincialization of opposed types.

Competent actors know in which provinces to enact or invoke which types of meaning, and they do not experience the paradoxicality of overall societal patterns and systems of meaning as burdensome or worrying. Furthermore, extension and provincialization of characteristics are dialectically linked, such that they are not merely counter-acting tendencies but themselves reciprocal complements.

Combined, the use of these tendencies of extension and provincialization leads us to perceive and compare societies, much as we perceive and compare buildings. Of course, buildings can be compared according to dimensional and extensive characteristics alone, one being larger, broader, flatter etc. than another, having larger windows, smaller rooms, thicker walls, more bricks than concrete etc., throughout. But this is a meaningful comparison of buildings only in part. Buildings have an element of design which combines differential application of countervailing principles. For instance, Walloon houses are not simply more or less decorative than Dutch houses, but they tend to have a decorative front and a back which is much less appealing, whereas a Dutch house tends to have uniform appeal from all sides. Provincialization of characteristics within dialectical inter-relationships therefore gives rise to

the need for qualitative comparison. It forces us to consider the differentiation of a building via meaningful provincialization within the extension of spaces.

The simultaneity and inter-relatedness of extension and provincialization in society, is in societal analysis reflected through the combination of countervailing approaches. It is both structuralist and interactionist, and it has performed this combination parallel to, or following, the 'structuration' perspective of Giddens (1986) and 'figurational' sociology following Elias (1977). Figurations demonstrate how ongoing interaction between types of actors typifies the actors in return and allocates meaning to specific provinces, such as in the gradual civilization of manners in the princely court analyzed by Elias. This civilization is originally restricted to a province of meaning (the court), but it also becomes extended beyond, mainly to the extent that chains of interdependencies between people get longer and courtly manners spread, as Elias argued.

One of the most evocative figurations in the world of work is represented by the Anglo-Saxon occupational and social grouping, built on socialization by apprenticeship or pupilage, such as in the craft guild and union and in the professional association of lawyers, medical practitioners, architects, engineers, accountants etc. In this figuration, we find occupational (training and recruitment, careers, labour markets, representation of interests, control over work practice) and 'private' elements, in the clubbishness extending from the Northern working men's club in a locality, to the other end of the social stratification spectrum, the middle class elite club in Pall Mall. This figuration had historically been spread in British society in such a way that despite and because of the extension of the organizing principle, in typical paradoxicality, any given institution was marked by social closure. Next to the part of society governed by this principle, there also emerged a domain in which it did not apply to that extent, notably that of un- or semi-skilled workers and clerical or commercial service jobs. Still, at the last turn of the century, Britain had become a society singularly marked by occupational groupings endowed with common-law, custom and practice based rights, obligations and functions. Even industrial enterprises were very much decomposed into occupational groupings.

In Germany, however, the emergence of the territorial state and statute law had circumscribed the overall province within which such occupational groupings prevailed, to a smaller range. This included the artisanal guilds and a more restricted range of 'free professions' (*freie Berufe*), where 'free' means self-governing. Social closure and self-governance of professional practice thus were more restricted and legalistically formal than in Britain. This comparison is largely quantitative. It does not immediately require the qualitative comparison of the design of figurations. The latter is, however, necessary once we look at what happened to occupational groupings over time. That society in which the salience of occupational groupings appeared to have reached its largest extension, Britain, henceforth became marked by their decline, as shown in the increasing importance of the corporatively unattached and unfettered firm, the open commodity and labour market, the decline of apprenticeship and union influence, the rise of occupationally unspecific labour markets and higher education.

In Germany, we witness a phenomenon which appears to go in the opposite direction. There has arisen a generalization of occupational training according to a publicly ordained pattern, a larger network of corporatist institutions endowed with public functions, a pattern of careers and labour markets strongly marked by occupational specificities and trajectories.

The difference of developments in Britain and Germany poses a puzzle. How can societal analysis account, not only for this type of social change, but also for this happening in opposite directions and representing a clear weakening of societal characteristics established at an earlier point? Clearly, if Sorge and Warner had done a British-German comparison in 1902, it would have underlined the weakness and restriction of salient occupational groupings in Germany, caught in a stranglehold between new capitalist entrepreneurs in unregulated areas and the ascending bureaucratic nation state which had even out-lawed unions during the initial period of large-scale industrialization. How can societal effects be identified within this welter of, not only social change, but social change against previously established contrasts?

The rudimentary explanation offered by Sorge and Warner (1986) is the following, and it was also developed at greater length by Streeck (1992 : 105-136). The coverage by occupational groupings was not only a phenomenon marked by extension but also by a qualitatively specific design of provinces of meaning. We see that the articulation between the modern bureaucratic state, with its statute law, its power to generalize rights and obligations, and private and quasi-public associations, was stronger in Germany, it grew and helped to extend a previously more restricted figuration to a much wider range. In Britain, conversely, the rise of statute law-making largely by-passed the world of occupational groupings. Not being articulated with the state order and its formal machinery to that extent, such groupings did not become part of a generalized and formally valid scheme.

On the other hand, what is striking about German society is the rather seamless articulation of the formal and the informal side of work and organizing, statute law and custom and practice, government and interest groups, an articulation which turns a contrast between conflicting principles into an integrated continuum. This scheme of things dates back to a political settlement in medieval times and early modernity, whereby provincial princes asserted sovereign political authority over towns and left the socio-economic functions of guilds intact, building a bridge between the two via estate-based representation. This evolution started with the subjugation of most *Hanse* towns and 'free imperial towns' in the Middle Ages by princes, and it ended in about 1866.

The result was firmly established at the last turn of century, and it was concentrated on urban areas. Roughly speaking, the urbanization of society was therefore prefigured to imply the generalization of corporatist and legalistic links between the polity and practices in the world of work relations, as a dominant mode of intermediation which was in a very tenuous relation with political democracy. This is despite the fact that the integrated Germany of 1872 was the first society in Europe with unrestricted male adult suffrage, and post-World War I Germany the first European society with full adult suffrage. Democratization in no way implied the disappearance of corporatist regimes, which had fused with princely and bureaucratic rule. In 1933, German voters even placed greater trust in the generalization of populist corporatist leadership, over all the spheres of life and of society, against government by liberal compromise within a more circumscribed domain. Well into the Federal Republic, Germans were still asking themselves whether parliamentary democracy, which meant government by 'generalist laymen', was such a good idea for a country that had become accustomed to the rule of corporatively and hierarchically mandated professionals. In a dialectically interesting twist, democracy then became more legitimate by the new democratic order proving capable to 'run society', through articulation with a corporatist apparatus. This is a more recent dialectical twist of events, which has greatly alleviated previous conflicts between democracy on the one hand and authoritarian corporatism on the other, in Germany.

In this way, it is possible to explain why *Beruf* (occupation) became singularly important in contemporary Germany whilst such a category lost its salience in Britain. It also becomes clear that even the thorough shift that occurred in the relative salience of occupations also represents a continuation along previously established tracks. This is what makes the overall diagnosis necessarily dialectical. It is a diagnosis perfectly in tune with the analysis of societal effects, which allows the incorporation of fundamental and long-running change.

There is, in this Anglo-German comparison, not only a historically dialectical twist. The fact that occupational identity took stronger roots in Germany, might be led to infer that inter-firm labour mobility should be greater in Germany than in Britain, for workers socialized with regard to general vocational criteria can be expected to be more mobile between firms. Indeed, in the Franco-German comparison, one point had been that socialization at the place of work itself was more firm-specific in France, and that this tied in with a type of external labour mobility which in Germany remained within, or closer to, an occupation and the specific industry. However, the opposite was the case when looking at mobility in Britain and Germany. The society with the more pervasive adherence to occupational socialization, diplomas and career trajectories is also the one with a lower inter-firm labour mobility. Are we then to conclude that, alas, the relationship is too weak or ambiguous to yield an interpretation?

If we consider that occupational identity and regulation in Germany very much happens through the involvement of corporate actors, i.e. strong employers' associations, unions and concertation at national and regional levels, through co-determination over vocational training and the importance of salary bargaining at levels above the enterprise, then we see a chain of relationships which points towards inter-firm differences in wages and other working conditions, which are powerful motivators for changing employment. These are smaller in Germany than in Britain, and they can be smaller because collective bargaining is effective at higher levels of aggregation, which in turn requires a stronger corporatist machinery at such levels, and this machinery also happens to be one which makes occupational socialization operate. In this way, reasonably clear-cut and generally applicable occupational profiles are indeed linked with lower inter-firm labour mobility, although they were constructed with a view to permitting it.

Not only German unions are bargaining for 'the same pay for the same work', but also employers find it in their interest to keep inter-firm differences in check, in order to stabilize socialized and experienced labour within the pool of resources of the enterprise, protecting it against poaching. Protection against poaching is, of course, in the interest of enterprises everywhere, but the question is whether they can bring themselves to counteract the temptation to poach. This can only happen via collective bargaining or governmental wage decree, and either way, it requires a machinery for decision-making and implementation which is specific and does not follow from a universal capitalist order.

Another example of dialectics at work in societal effects occurred fairly early, in the development of the approach. A non-dialectical reading of the Franco-German comparison would have led to see job rotation and work autonomy as related to the prevalence of practical vocational training in a society, whereas restriction of autonomy in work execution would be linked to a greater role for more school-bound technician and engineering education. The more a society trained and educated people at the place of work itself, the higher would also be the work autonomy which such workers could subsequently enjoy. Conversely, in segmented work

systems, the work autonomy of direct workers would be smaller because more selective school-bound education helped to superimpose a layer of personnel which monopolized the more discretionary tasks. Germany and France forming a supposedly clear-cut contrast, one would have expected that other societies could be put in between.

Grootings and Hövels (1981) had compared a chemical industry site in the Netherlands with the chemicals sites investigated by Maurice and colleagues (1977; 1982; 1980). It emerged that the increasing job rotation and emphasis on work autonomy in this site was related to a change in the company's recruitment policy, which went over to recruiting technician school leavers (*middelbaar beroepsonderwijs*) for process work jobs, in the place of people with absent or lower vocational qualifications. In the German chemical sites studied earlier, job rotation and broad-based training using rotation, were linked with reference to general regulations governing training for 'chemical operator', as a nationally recognized craft worker profile. In the parallel French plants, there were neither job rotation nor recognized occupational profiles associated with chemical operator work. Could Holland now conceivably be located between France and Germany, having less segmented direct production work systems than France but going away from German-type craft training as a framework for chemical operations?

Technician education in Holland played a role which was entirely different from that in French society by that time. Such recruits were first initiated into ordinary process production jobs, and in order to make this acceptable given their aspirations, job rotation was brought in. Evidently, there was a qualitatively different policy and idea with regard to technician education. It was not 'German', although it was used in conjunction with the promotion of work autonomy, for it was not added on to craft apprenticeship training in mid-career. It was not French, either, although it represented school-based education before the start of a work career, for it was not aimed at a more selective stratum of jobs. It was something original, not simply in-between but over and beyond the Franco-German contrast. This was one of the first cases alerting us to the fact that elements of types which in the Franco-German comparison appeared well integrated within the respective type and thereby radically opposed between the types, were in another societal setting and after some years almost freely and eclectically recombined. As another country was added, this added additional meaningful dimensions. Let us see how this worked out.

Whilst elaborate and frequent basic vocational training is in conflict with a system that privileges selective and more academic vocational education, in a dynamic perspective, things are turned on their head. Over time, expansion of technician education as it happened in Holland tends to subject this to a certain amount of 'trivialization', giving it a more mundane, everyday character at the same time as opening up a reconciliation of new work aspirations with job opportunities in a work system. Actors then try to alleviate the contrast between basic and more demanding sorts of work. In the case of the Dutch chemicals company, this meant that middle-level technical education became associated with a generation of practical experience and responsibility, by systematic job rotation, which in Germany became associated with basic apprenticeship training in the industry concerned.

More recently, some informants say that systematic job rotation and an increasing emphasis on operator competence and responsibility has become the state of the art in much of Europe's chemical industry, following, it was said, German patterns. If this is so, then this heightens the importance of allowing for greater differentiation between a concrete mechanism

for generating competence and the respective socio-institutional 'shell' in which it occurs, that is an institutionally particular type of education and career pattern. Presumably, in France, technical secondary education would provide that shell, in a similar way as in the Netherlands, whereas craft training in the chemical operator trade has held its position in Germany.

Some discussants, including authors in this volume, would probably look at this as an example of international 'best practice' being spread and counter-acting societal specificities. Societal analysis would however argue that the precise working of transformed structures remains to be investigated. The more up-to-date comparative picture requires a comparison which has to be as detailed and rigorous as the past ones. The transfer of specific mechanisms to different institutional shells, which also evolve themselves, cannot be taken to imply that work systems and their encompassing societies grow to be more similar. Awaiting matched case research, which would shed more light on the question, we argue that the dialectics involved in qualitative change, through the transfer of specific mechanisms or de-contextualized 'best practice', implies a re-contextualization by 'eclectic' but again societally distinctive re-combination. The Dutch example proved this point.

Probably the most enriching experience in the differentiation of societal effects was added by the Franco-Japanese comparison (Maurice *et al.* 1988). Again, it is useful to start with a reading of such differences which would emerge in a more positivist perspective. At first sight, France and Japan have a number of things in common. Secondary education systems are very much differentiated into more and less highly rated elements : Subject-centred streams and school locations differ very much in France, and individual schools in Japan. The public education and training system is very much general, whereas vocational education is less highly rated or very weak in Japan.. In both countries, practical learning very much happens in the enterprise in a less publicly regulated way, and it is integrated into job performance and career progression along finely differentiated jobs in larger career trajectories. Seniority is very important in salary determination and careers in both countries. Higher education is similarly highly differentiated into different universities and colleges with different degrees of selectivity and renown.

Certainly, industrial relations, labour markets and social security systems are strikingly different between the countries. Here, France is not at a greater distance with respect to Germany. But with regard to the other aspects mentioned in the paragraph above, there certainly is a *prima facie* case for greater similarity between Japan and France than France and Germany. This similarity would have led to suggest, in a positivist view, that the Japanese enterprise should be governed by a similar internal social inequality, vertical segmentation of careers and vertical climbing within internal labour markets. The difference between France and Germany had been that French society and enterprises tended to project individuals on a vertical climb, such that the duration of holding a specific job was lower, whereas German society tended to stabilize individuals in a job range and in the industry more successfully.

But the picture has to be differentiated further : 'Stability within a job range' is not a homogeneous operational concept. Although Japanese employees are more stable in this sense than in France, on an everyday basis, they move about between different jobs in a plant and in the larger enterprise a great deal, to such an extent even that the researchers often had difficulty pinning down what precisely the job held by an employee in a given moment was. Japanese employees were much less slotted into a specific job, with a precise position in work processes and in the social structure of the enterprise, compared to the French ones. Evidently,

individuals seem to be 'stable' in qualitatively different ways in different societies, and the extent of stability or mobility very much depends on the precise dimension addressed. Vocational roles in France are rather job specific, and individuals and enterprises accordingly conceive of fairly clear occupational trajectories. In Japan, the vocational role appears to be enterprise specific, incorporating much greater latitude of placement and deployment without the need for re-defining the role. In Germany, the role of an employee appears to have the highest amount of occupational loading, and there is no notion of the individual mainly being attached to an enterprise. But it is also true that the ambiguity normally associated with occupational identities also implies a looser attachment to specific jobs in organizations, and more latitude of deployment than in France.

At the top of the enterprise, things are somewhat different from the shop or the office floor, as Bauer and Bertin-Mourot (1995) had shown. Enterprise top management in Germany features internal climbers to a much greater extent than in France, where top managers more frequently come in from the outside. And the internal vertical climb of French managers that reach the top is often characterized by greater rapidity in a specific 'fast track'.

Although France and Japan share extended and deep hierarchies the picture with respect to rapidity of advance and salary differentials is quite different. It is the Japanese enterprises that stabilize individuals more effectively within a range of jobs, notably in the range of technician and engineering jobs in design and development, and the salary differences in the Japanese enterprise are less pronounced. On this count, Germany and Japan are indeed closer to each other, although of course there is nothing of the German sort of corporatist governance of industrial relations and training. Also, there is a less complex system of career entry points than in France, with only two major openings, one for high school and one for college or university leavers, leaving temporary or subcontract labour aside. Thus, despite the high regard for social status in Japanese society, and despite more status-dependent forms of social interaction, entry points are less stratified, there is less distinction between 'cadres' and other employees, and the white collar-blue collar divide is also less pronounced. But on the other hand, the enterprise itself is much more of an entity carrying and delivering status, and it recruits according to school status and achievement *en bloc*, in particular schools. Attachment of generalized social status to the whole enterprise is less important in both Germany and France.

This comparison confirms, again, the extreme dependence of any societally comparative result on the precise area, dimension and level of aggregation under discussion. A salient difference in one field tends to be confronted with a difference in another field that has the opposite direction, but the two are meaningfully related, not just subject to a spurious difference. This is functional dialectics at work. It tends to come out more strongly as we add another society to a comparison, and it tends to accentuate the qualitative side of a comparison, although any qualitative comparison can of course be decomposed into a larger set of quantitative differences along detailed sub-dimensions.

The last example I would like to adduce arose from an analysis of work and organization in East Germany, under socialism (Sorge 1997). East Germany had in one way been a haven of bureaucracy, because of a centrally coordinated economy, consisting of concentrated enterprises, of a large size, geared to provide fairly standardized products and services, often for large markets within COMECON. On closer inspection, however, the obedience of rules and directives was very haphazard. Labour control in particular was very unbureaucratic in the

sense that, to comply with extensive status rights of workers, and in the absence of efficient motivators, management adopted a very tolerant attitude which treated slack work performance and even violation of rules and decrees very leniently. High degrees of bureaucratic formality thus coincided with abundant neglect and contravention of bureaucracy.

This was not merely a case of 'informal' organization deviating from 'formal' organization. East German observers and others argued, in unison, that the discrepancy was much more pronounced than in West Germany. This needed to be explained. One would not have expected this to occur, for the Prussian heritage was strong, much of East Germany being former Prussian territories or allies, under Prussian domination since the formation of the North German Confederation (1869), and socialism had built up bureaucracies wherever it came in Europe.

Labour control in East Germany had come to be particularly tolerant, in the course of labour legislation and governmental policy after the uprising in 1953. This had grown out of a grievance of building workers after work norms had been tightened. The policy line put forward by the Party, to correct 'mistakes' that were seen to have led to the uprising, consisted of a two-pronged approach : On the one hand, secret service and political control of the population was tightened, and on the other, toleration of labour slack and strong status rights of workers (not to be dismissed, transferred, demoted, except in the case of political deviance), and extensive co-determination rights in the work sphere were put in place. Thus came about a 'contradiction' between political repression and leniency in the work sphere, probably the most distinctive contradiction in East Germany. According to Marxist thought, it must have been an antagonistic contradiction because it sparked off one of the most radical changes in both the mode of production and the form of domination we can find in history..

Interestingly, this was not a contradiction between classes but one between separate principles governing the social order. At the same time, these distinct principles were also complementary, as other dialectical oppositions enumerated in this chapter were. The specific lesson of this case therefore is that dialectical and antagonistic oppositions are not restricted to capitalist societies, and they do not have to be particularly virulent between classes, not even in a moderate Weberian form of the term. They arose under socialism along fault lines of society which separate institutional spheres and provinces of meaning, which generated a singularly powerful contradiction. But in other respects, this was societal dialectics at work as anywhere else.

4. IMPLICATIONS AND CONCLUSIONS

The examples of dialectics presented here, are rather deprived of the mystique which often clouds this notion. They may be associated with fundamental transformation, but they need not be, and in most cases they are not. They have interactionist rather than Marxist, in the sense of the 'later' Marx, roots. But these roots can be traced well into the macro fabric of society. If there is one axiomatic statement that could be made, to describe the dialectical essence of societal analysis, it is the following : If society is that universe, or space, in which all the references of human social life come together and are intertwined, then tying together such diverse references of necessity implies dialectical opposition. Even every element of functional integration of society has a conflictual side to it.

The dialectical foundation of societal effects strongly goes against the notion that the identity of a society is rooted in similar institutions, or similar values, or any other similarity. The most striking differences between societies, following our approach, are certainly not to be found in any descriptors which characterize them, as having different, generally applied, institutions, values or ways of doing and seeing things. Societies, in our view, are differently constructed amalgamations of countervailing patterns, whether these are values, institutions or whatever. To be sure, the other side of this dialectic, its double dialectic as it were, is that the extension or generalization of specific features happens on its basis. To that extent, a common understanding or way of doing things may certainly become established across oppositions, and it does reinforce societal identity. But it is partial, and there invariably is another side to the coin, which immediately exposes rifts and tensions between countervailing types or patterns.

We would argue that this interpretation of societal effects, which is a far cry indeed of 'society' as a homogeneous entity having 'an effect' on social arrangements within it, makes it possible to account for social and societal change in a much better way. It also helps to explain discrepant patterns in a given society, as a necessary constituent principle of societal effects, rather than an aberration. This emerges from a comprehensive *exegesis* of the foundations of societal analysis. The implication is that an intelligent and exhaustive application of the approach cannot be construed following the canons of nomothetic theory-building and explanation. It has never claimed to be an axiomatic theory with propositions in the manner of 'if - then' statements, which can be applied to cross-societal differences in a straightforward way. Or at least, the application of such statements, as examples show, can only be a first step in a more 'understanding' explanatory venture. This understanding clearly is not to be confused with an intuitive empathy applied to tackle 'holistic' entities.

Instead, the approach requires, at every instance, an interpretive upgrading through more ingenious design of comparisons, including other societies. But rather than grading a larger number of societies on universal scales, such comparisons add new dimensions or reveal more intricate relations between sub-dimensions. What in a previous comparison seemed like a straightforward contrast between societies, with differences on different spaces and their dimensions running parallel with each other, may in a subsequent comparison be revealed as requiring differentiation and bringing in dialectical effects. This happens both, when we extend the number of countries covered and when we look at societal effects over time. All this makes an overall comparative design so complex that hard-and-fast rules become meaningless.

Dialectics makes it difficult to cast societal analysis in the terms of nomothetic positivist theory-building. A nomothetic theory which allows both a statement and its logical opposite is problematical. However, formulation of nomothetic statements is certainly not unproductive. Possibly in distinction to other societal analysis proponents, I consider them valuable stepping stones, which one should not leave behind at a certain stage but also revert to. But such statements are even more hypothetical and provisional than positivist thinkers themselves suggests. In societal analysis and other approaches which are 'humanist perspectives' or 'critical theory', the dialectics involved makes more enduring retention of 'if - then' statements even more problematical.

The quest for qualification which follows provisional nomothetic theory does not make the approach 'idiographic', by that token.. It certainly makes us aware of the way in which a given society is indeed unique, and how this uniqueness arises. Yet, how and why this

uniqueness comes about, can only be illuminated on the basis of a more complex comparison, and it is helpful at least to conjure up nomothetic theory, as a stepping-stone. In this way, societal analysis performs a sensitive act of reconciling perspectives which, from an epistemological point of view, are dialectically opposed. This reiterates the character of the approach, as a technique of inquiry, research and formulation. I say 'technique' because this, in comparison with 'technology', emphasizes tacit experience and pragmatic handling of tools and statements. Indeed, it is an approach which is proud to claim legitimacy on the basis of research and interpretive craft, rather than ephemeral epistemological unity.

The analysis of East German bureaucracy would seem to be particularly helpful in showing that societal analysis can be applied even where the notion of 'society' is precarious and not attached to a nation state. East Germany or DDR, in a way, was a society during fifty years. It had its own emerging linguistic codes, constitutionally rooted values, system of rule and domination, economic order, collective solidarity, cultural codes of meaning in interaction and ways of differentiating and articulating societal spaces. Yet on the other hand, despite all kinds of walls on all fronts, including the 'border of peace' (*Friedensgrenze*) in the East and the South, it remained tied to West Germany..

Even the bounds of an overall societal space itself may thus be dialectical, meaning that this is blurred and complicated though decomposition into dialectically opposed and intertwined sub-sets. Arguably, most historical examples of societies have been like that. Therefore, by no means does the complexity of societal space signify that societal analysis is weakened, at a time when the clarity of societal demarcation between nation states may become more doubtful. Such a situation requires more intricate societal analysis as I tried to show. This is a task for the future.

BIBLIOGRAPHIE

- BAUER M. and BERTIN-MOUROT B., 1995 *L'accès au sommet des grandes entreprises françaises : 1985-1994*. PARIS : CNRS.
- COSER L.A., 1956 *The functions of social conflict*. Glencoe, Ill. : Free Press
- ELIAS N., 1977 *Über den Prozess der Zivilisation*. 2 volumes. Frankfurt/M. : Suhrkamp.
- GIDDENS A., 1986 *The constitution of society*. Berkely and Los Angeles : University of California Press.
- GROOTINGS P. and B. HÖVELS, 1981 *De relatie tussen onderwijs, kwalificaties en arbeidsorganisatie*. Nijmegen : Instituut voor Toegepaste Sociologie : research report.
- HEMPEL C.G., 1968 'The logic of functional analysis'. In M. Brodbeck (ed.), *Readings in the philosophy of social sciences* : 179-210. London/New York : Macmillan.
- HUGHES E.C., 1958 *Men and their work*. Glencoe, Ill. : Free Press.
- MAURICE M., SELLIER F. and SILVESTRE J-J., 1977 *La production de la hiérarchie dans l'entreprise. Recherche d'un effet sociétal*. Aix-en-Provence : Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, research report.
- MAURICE M., SELLIER F. and SILVESTRE J-J., 1982 *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- MAURICE M., EYRAUD F., D'IRIBARNE A. and RYCHENER F., 1986 *Des entreprises en mutation dans la crise. Apprentissage des technologies flexibles et émergence de nouveaux acteurs*. Aix-en-Provence : Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, research report.

- MAURICE, M., MANNARI H., TAKEOKA Y. and INOKI T., 1988 *Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique. Acteurs et organisation de la dynamique industrielle*. Aix-en-Provence : Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, research report.
- MAURICE M., SORGE A. and WARNER M., 1980 'Societal differences in organizing manufacturing units. A comparison of France, West Germany and Great Britain.' *Organization Studies* 1 : 59-86.
- SIMMEL, G., 1968 'Exkurs über das Problem : Wie ist Gesellschaft möglich?' In G. Simmel, *Soziologie* : 21-30. Berlin : Duncker & Humblot.
- SORGE, A., 1997 'Bureaucracy in socialist economic organization and management : The East German experience'. In T. Clark (ed.), *Advancement in organizational behaviour. Essays in honour of Derek S. Pugh* : 219-240. Aldershot : Ashgate.
- SORGE, A. and WARNER M., 1986 *Comparative factory organisation. An Anglo-German comparison of management and manpower in manufacturing*. Aldershot : Gower.
- STREECK, W., 1992 *Social institutions and economic performance. Studies of industrial relations in advanced capitalist economies*. London, Newbury Park, New Delhi : Sage.

Discussion de Florence Lefresne⁸⁸ sur les papiers de :

*Marc Maurice : Les paradoxes de l'analyse sociétale
et de Arndt Sorge : The diabolicum dialectics of societal effects.*

L'analyse sociétale comme méthodologie ou comme « processus théorique » constitue un référent non pas exclusif mais essentiel dans les travaux de l'IRES ayant pour la plupart d'entre eux une dimension de comparaison internationale. « Comparer l'incomparable », ce paradoxe fondateur de la démarche du LEST, se trouve au centre d'une pratique de recherche, en permanence confrontée à un double écueil :

- celui de la tentation universaliste d'une part, postulant la continuité des faits économiques et sociaux d'un pays à l'autre, aussi bien à travers un usage peu contrôlé des indicateurs statistiques qu'à travers l'application d'un modèle supposé universel. Dans ce dernier cas, la comparaison est réduite selon l'expression de Jean Gadrey, à la « déclinaison d'un paradigme unique »⁸⁹, à l'instar de telle ou telle modélisation où les différences nationales sont prises en compte au mieux sous la forme de variables dites muettes ;

- celui du postulat d'une discontinuité brutale de ces mêmes faits économiques et sociaux, avec son risque de boîte noire, qu'il s'agisse de celle de la culture ou de l'idiosyncrasie. Le verdict est alors celui d'une incomparabilité, ce qui peut sembler paradoxal venant de ceux qui investissent le terrain de la comparaison internationale, alors réduite à une juxtaposition de cas nationaux. Ainsi par exemple, il serait absurde de comparer le taux de chômage des jeunes en France et en Allemagne, puisque ces taux s'appliquent à des ensembles d'actifs non homogènes d'un pays à l'autre⁹⁰. Or, il n'est pas plus absurde de comparer les taux de chômage de jeunes que de comparer les taux de salaire dans les deux pays⁹¹, pourvu que l'on ne s'arrête pas à la simple relation d'ordre entre les chiffres et que l'on se livre à l'exercice de déconstruction des indicateurs puis de reconstruction des processus donnant une intelligibilité aux deux chiffres.

Nous privilégierons ici deux axes de réflexion qui traversent à la fois l'article de Marc Maurice⁹² et celui de Arndt Sorge⁹³. Ces axes nous permettent de pointer une forte proximité des deux auteurs quant à la définition des principaux enjeux de l'analyse sociétale, mais aussi certaines différences de conception entre les deux. Nous nous pencherons tout d'abord sur le statut de la dialectique dans l'analyse sociétale, introduit par l'« allitération ironique » du titre de l'article d'Arndt Sorge, également traité dans le papier de Marc Maurice à travers les thèmes de la « dialectique acteurs/espaces » ou encore de la « dialectique du synchronique et

⁸⁸ IRES Noisy le Grand

⁸⁹ «(dans ces modélisations), le contraste des situations nationales relève de la déclinaison d'un même modèle. Comparer c'est décliner ». (Gadrey, J., 1995, *Réflexions méthodologiques sur les comparaisons internationales à propos de la question des niveaux sectoriels de l'emploi*, texte présenté au Séminaire IRES « Comparaisons internationales : problèmes méthodologiques », février, doc. ronéo IRES, p. 35).

⁹⁰ Dans le cas de la France, les jeunes en formation professionnelle initiale sont massivement inactifs puisque scolarisés à plein temps, dans celui de l'Allemagne, ils sont massivement actifs puisque les jeunes du système dual ont un statut d'emploi.

⁹¹ Comprendre les différences de taux de salaire dans l'industrie entre France et en Allemagne, tel a été le point de départ de la matrice des effets sociétaux.

⁹² Cf. « Les paradoxes de l'analyse sociétale » in Maurice, M. and Sorge, A., ed. *Societal Effects in Work, Organization and the Economy* (à paraître).

⁹³ Cf. « The diabolicum dialectics of societal effects » in Maurice, M. and Sorge, A., ed. *Societal Effects in Work, Organization and the Economy* (à paraître).

du diachronique ». Il sera ensuite question des niveaux de référence de l'analyse sociétale. Dans un contexte où se conjuguent un processus de globalisation des économies et de tendance croissante à des régulations régionales (infra ou supranationales)⁹⁴, prendre en compte les formes d'articulation de ces deux processus et surtout la façon dont ils bousculent les régulations définies au niveau de, celui de l'Etat-Nation, soumet l'analyse sociétale à de nouveaux défis.

1. LE STATUT DE LA DIALECTIQUE DANS L'ANALYSE SOCIÉTALE

Deux questions sous-tendent ce premier axe :

- ce statut est-il identique dans chacun des deux articles discutés ? Ou encore : le couple «dialectique fonctionnelle» et «dialectique historique» de Arndt Sorge recouvre-t-il la «dialectique synchronie-diachronie» de Marc Maurice ?

- plus généralement, quel statut est attribué au changement social dans l'analyse sociétale ?

Une approche différente chez les deux auteurs

Chez Sorge, le terme même de «dialectique fonctionnelle» (ensemble de relations ou d'associations dans lesquelles des éléments sont stabilisés et contrebalancés par leur opposé) permet de marquer une distance vis à vis d'un fonctionnalisme qui identifierait des objets sociaux du point de vue de leur fonction principale monovalente (ex : le conflit cause de la désintégration sociale, la socialisation produit de l'intégration). L'idée de la dialectique fonctionnelle postule au contraire qu'une même relation peut produire des éléments positifs et négatifs à l'image du conflit chez Coser⁹⁵, à la fois source de désintégration et d'intégration sociale. Le principal exemple de dialectique fonctionnelle avancé est emprunté aux matériaux empiriques à l'origine de l'analyse sociétale (comparaison France/Allemagne). Il vise à montrer que la continuité de l'espace des qualifications en Allemagne, à travers la forme institutionnelle, le poids et le rôle de la formation professionnelle, articulée à des systèmes de travail moins segmentés qu'en France, trouve un pendant (un contreponds fonctionnel) dans la sélection brutale et précoce au sein du système scolaire (contrairement au cas français) qui reproduit une segmentation sociale importante. Cette idée nous semble importante, non seulement parce qu'elle a été en partie occultée par l'effet de « modèle allemand » (au sens normatif), mais aussi parce qu'elle permet de mieux comprendre certains aspects de la crise du modèle d'insertion par le système dual. En effet, la forte partition entre la *Hauptschule*, la *Realschule* et le *Gymnasium* induit des conséquences particulières dans un contexte général de déséquilibre du marché du travail et d'élévation des exigences en niveau de formation générale des apprentis. Les effets peuvent être ceux d'une stigmatisation des élèves de la *Hauptschule*, alors que s'accroît la concurrence interne entre les différentes filières lorsque se modifie la structure du recrutement scolaire des apprentis. Les élèves de la *Hauptschule* qui trouvaient des débouchés dans l'apprentissage du secteur artisanal deviennent les principales cibles des programmes de réinsertion dans l'apprentissage au premier seuil d'intégration (*Ungelernte*)⁹⁶.

⁹⁴ Marc Maurice parle à cet effet de «dialectique de la régulation local et de la régulation globale», Arndt Sorge évoque de son côté le couple «provincialisation/extension».

⁹⁵ Coser, L., 1956, *Les fonctions du conflit social*, PUF (1982), Paris.

⁹⁶ Cf. Kraiss, B., Trommer, L., 1995 «Intégration des jeunes au marché du travail», in *La Revue de l'IRE* n° 17 (*Comparaison européenne des dispositifs d'insertion professionnelle*), pp. 39-65.

Dans le texte de **Marc Maurice**, la dialectique est appréhendée *entre* le synchronique et le diachronique, et non pas au niveau du synchronique lui-même. Elle désigne le processus qui va de la cohérence synchronique⁹⁷ à la prise en compte de l'histoire, de ses contingences et de ses chocs exogènes. Mais au fond, cette prise en compte ne saurait constituer un principe ultime d'explication ; l'« endogénéisation de l'explication » est prioritaire. L'objet principal de l'effet sociétal est bien de saisir les systèmes d'interdépendances et d'interactions entre les acteurs et leurs espaces. L'intelligibilité des systèmes est saisie dans la synchronie.

Plus encore, la connaissance des interdépendances permet de rendre intelligibles les processus qui contribuent au changement (l'exemple avancé est celui de l'implantation des technologies nouvelles permettant une recombinaison des savoirs dans lesquels se recombinaient les phénomènes structurels et relationnels⁹⁸). La démarche synchronique outille pour l'intelligence du changement et de sa dynamique. Elle questionne utilement l'histoire. Au fond, c'est aussi une vieille idée de la théorie de la régulation qui veut que l'on ne peut comprendre les crises que par rapport au mode de régulation qui les ont précédées. Elle est illustrée par la typologie du changement proposée par Jean Jacques Silvestre⁹⁹ (mécanique, organique et structurel), pour laquelle c'est le degré d'impact sur la structure (*i.e.* le système d'interdépendances saisi dans la synchronie) qui définit la nature du changement¹⁰⁰. Voici déjà abordée notre seconde question.

Quelle place tient le changement social dans l'analyse sociétale ?

Si l'on admet que le changement ne puisse se définir que par rapport à une structure au sens d'un ensemble d'interdépendances faisant cohérence au moins sur une certaine période, la question de l'identification et de la qualification du changement se décompose elle-même en deux sous-questions : sur quel horizon temporel s'observe la structure ? Si on exclut les ruptures brutales (ce qui est peut-être un comble pour certains dialecticiens), la question de la fenêtre temporelle d'observation de la structure et de sa stabilité relative est essentielle. La seconde question inhérente au changement porte sur la délimitation des éléments ou des interdépendances que l'on retient dans la structure, parce que la théorie de l'effet sociétal n'est pas une théorie générale des rapports sociaux. Selon les espaces retenus dans la mise en lumière des cohérences, les clés de la compréhension du changement ne seront pas les mêmes. Ce double problème est très bien illustré par Arndt Sorge s'appuyant sur la comparaison Allemagne/Royaume-Uni. La prédominance des groupements professionnels, dès le tournant du siècle dernier au Royaume-Uni, s'est nourrie à la fois des clivages sociaux, du droit coutumier et de grandes institutions telles que celles de l'apprentissage de métier. Elle

⁹⁷ On notera que pour Marc Maurice cette cohérence n'est pas d'ordre *fonctionnel*, ce qui naturaliserait le systèmes d'interdépendances et d'interactions acteurs/systèmes. Elle n'est pas non plus qualifiée de *dialectique*, ce qui affaiblirait la notion de cohérence elle-même.

⁹⁸ Cf. Maurice, M., 1995, « The Social Foundations of Technical Innovation : Engineers and the Division of Labour in France and Japan » in Littek, W. and Charles, T. (éds) *The new Division of Labour, Emerging Forms of Work Organization in International Perspective*, W. de Gruyter, Berlin, pp. 317-347.

⁹⁹ C.f. Silvestre, J.J., 1986, « Marché du travail et crise économique : de la mobilité à la flexibilité », *Formation Emploi* n° 14, La documentation Française

¹⁰⁰ Les changements *mécaniques* ne remettent pas en cause les principes d'origine des structures sociétales. Les institutions et les comportements des acteurs qui les supportent évoluent, s'adaptent, aménagent les changements en cours. Mais ces changements se produisent « à la périphérie de la réalité structurelle ». Les changements *organiques* sont ceux qui sollicitent « les principes de fonctionnement déjà installés ». Les compromis fondateurs, les rapports sociétaux, ne sont pas pour autant remis en cause. Mais ces derniers sont sollicités dans leur capacité à absorber ou non les chocs exogènes. Le troisième type de changement, dit structurel, traduit les conditions où « la crise va conduire jusqu'à une déstabilisation des pratiques régulièrement reproduites dans les systèmes anciens pour générer des formes nouvelles de comportements et de rapports sociaux » (*op. cit.*, p. 56).

contraste avec le caractère restreint de ces groupes professionnels en Allemagne circonscrits à l'artisanat et aux *freie Berufe*, dans un contexte d'émergence de l'Etat territorial et de relative prégnance de la loi. Bref, si l'on avait mené la comparaison en 1902, c'est sans doute la faiblesse des organisations professionnelles en Allemagne qui aurait été soulignée, dans une société tiraillée entre les néo-capitalistes investissant les zones les moins régulées, d'une part, et d'autre part, un Etat bureaucratique naissant qui avait sous doté en droits les syndicats au cours de la première révolution industrielle. Autrement dit, quel référent historique utiliser ? Un problème du même ordre se pose dans le champ de l'insertion ou de la formation professionnelle : le système dual est considéré comme un élément essentiel de l'inertie sociétale du modèle allemand, or il est finalement très récent (1969) puisque C. Offe¹⁰¹ (repris en cela plus récemment par Olivier Giraud¹⁰²) souligne la grande hétérogénéité des normes qui préexistaient à l'institution du système dual, l'essentiel des contenus de qualification et des modes d'évaluation était défini par les chambres consulaires locales. Et la loi de 1969 fut votée dans un climat de débat très confus des partis politiques, des organisations syndicales et patronales. Certes les éléments essentiels de configuration du néocorporatisme des relations professionnelles étaient déjà mis en place mais la pièce maîtresse de l'espace de qualification apparaît relativement récente.

Par ailleurs, lorsque Arndt Sorge s'appuie sur l'exemple de la comparaison Allemagne/Royaume-Uni, il montre que le modèle de relations professionnelles explicitement fondé sur les principes de délégation de représentation des intérêts et d'autonomie contractuelle est en fait dialectiquement associé à l'Etat moderne et à la loi (notamment celle de 1949 qui dote les partenaire sociaux de la souveraineté en matière de négociation collective). C. Offe¹⁰³ explique comment le passage à une rationalité politique structurelle (l'Etat agit dans l'objectif d'institutionnaliser le système de représentation des intérêts) permet d'équilibrer de façon structurelle les tensions exercées par les différents groupes socio-professionnels. Alors qu'au Royaume-Uni, les groupes professionnels déploient leur action loin de l'Etat, en privilégiant systématiquement le volontarisme à la loi. Ce qui explique *a contrario* qu'un Etat fort puisse les combattre et les affaiblir considérablement anéantir comme cela a été sous les gouvernements Thatcher et Major. Cet exemple montre bien que la dynamique de changement n'est compréhensible que si *tous* les espaces de la cohérence sont présents, en l'occurrence dans l'exemple de Sorge, oublier l'acteur public aurait induit le risque de ne pas rendre intelligibles les bouleversements récents.

La prise en compte d'autres acteurs (notamment l'acteur public¹⁰⁴) ne constitue pas seulement un élargissement homothétique de l'analyse (nouveaux acteurs, nouveaux espaces) mais induit un certain nombre de problèmes méthodologiques et théoriques quant à l'articulation de ces espaces entre eux. En particulier se pose le problème des temporalités, ou des zones de cohérence relative, auxquels se rattachent ces différents espaces et ces différents acteurs. Du coup l'identification du changement devient d'autant plus délicate. Ainsi par exemple, en s'attelant à la comparaison des politiques d'emploi en direction des jeunes en

¹⁰¹ Cf. Offe, C., 1975, *Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie über Reformpolitik*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.

¹⁰² Cf « Le système de formation allemand face à la réunification, la spécificité des marchés du travail à l'Est et à l'Ouest », 1995, *Travail et Emploi* n° 67, pp. 41 - 54

¹⁰³ Cf. Offe, C., 1995, *Disorganized capitalism. Contemporary transformations of work and politics*, Cambridge, Polity Press. Cette idée est reprise dans l'article de Giraud, O., et Lallement, M., 1998, « Construction et épuisement du modèle néo-corporatiste allemand », *Revue française de sociologie*, XXXIX-1, pp. 39-69.

¹⁰⁴ Cet élargissement de l'analyse sociétale à la prise en compte de l'acteur public est également au centre du papier d'Eric Verdier : « Le cas de la construction des diplômés professionnels en France et en Allemagne » in Maurice, M. and Sorge A. (editors), *Societal Effects in Work, Organization and the Economy* (à paraître).

Europe¹⁰⁵, nous avons eu affaire à un objet de recherche présentant un certain degré d'extériorité par rapport à l'entreprise, prisme d'observation privilégié des espaces endogénéisés¹⁰⁶ de l'approche sociétale. Cette autonomie relative de l'espace des politiques d'emploi induit certaines conséquences du point de vue de l'analyse du changement. Peut-on encore comme le faisait Jean-Jacques Silvestre qualifier les transformations liées à la politique de l'emploi, de mécaniques, au sens où leur action - selon l'auteur, « périphérique » - ne modifiait pas fondamentalement le système de mobilité dominant (*i.e.* la prégnance des marchés internes) ? Ou bien peut-on, à condition d'envisager les systèmes de mobilité de façon plus large, incluant de plus en plus d'autres régulations et d'autres statuts que celui du marché interne d'entreprise, avancer que les politiques de l'emploi participent de changements structurels ? Eric Verdier semble rencontrer le même type de difficulté en analysant les transformations du système de formation professionnelle en France, qualifiées d'organiques, dans ces travaux¹⁰⁷ et présentant pourtant des éléments de changement structurels dans une étude plus récente¹⁰⁸.

2. LA PRISE EN COMPTE DES DIFFÉRENTS NIVEAUX DE L'EFFET SOCIÉTAL

Ce second axe nous permettra en premier lieu de préciser la position des auteurs quand à la résistance des régulations nationales face à montée de la globalisation. De ce point de vue, un dialogue avec les régulationnistes ou d'autres courants hétérodoxes offre une ouverture naturelle aux travaux de l'analyse sociétale. En second lieu, nous soumettrons au débat l'hypothèse d'une convergence tendancielle engendrant un certain nombre de contradictions dans les construits sociétaux en vigueur et plaçant l'analyse sociétale devant de nouveaux enjeux.

Les diversités nationales ne sont pas balayées par la globalisation

L'ambition théorique de l'analyse sociétale est bien d'atteindre, de façon inductive, un pouvoir de généralisation à partir des systèmes d'interdépendances acteurs/systèmes, donc de saisir des régularités qui soient en quelque sorte indépendantes des spécifications nationales. En même temps, ce pouvoir de généralisation s'élabore à partir de l'effet sociétal appréhendé au niveau de l'Etat-nation. La prédilection de l'analyse sociétale pour ce niveau n'exclut pas la prise en compte des régulations sectorielles, régionales, internationales, et de leurs articulations complexes à la régulation nationale. Marc Maurice souligne toutefois la capacité de l'Etat-nation à manifester sa résistance à la tourmente de l'internationalisation qui n'est certes pas nouvelle. Historiquement, l'internationalisation et l'abandon du protectionnisme ont rendu le rôle des nations encore plus important. La question des formes nationales du capitalisme n'est nullement dépassée, ainsi qu'en témoignent par exemple les travaux régulationnistes récents sur la dynamique des systèmes d'innovation¹⁰⁹. Peut-être faut-il lire dans l'invocation des thèses régulationnistes par Marc Maurice une tentative de rapprochement entre les deux approches pourtant longtemps tenues dans une ignorance réciproque. Si la théorie de la

¹⁰⁵ Cf. « Comparaison européenne des dispositifs d'insertion », 1995, *La Revue de l'IRE* n° 17

¹⁰⁶ Le terme renvoie aux différentes dimensions du fait salarial : espace des qualifications, espace professionnel, espace de l'action collective.

¹⁰⁷ Cf. Verdier, E., 1996, « L'insertion des jeunes à la française : vers un ajustement structurel ? », *Travail et Emploi* n° 69, 4, pp. 37-54.

¹⁰⁸ Beret, P., Daune-Richard, A.M., Dupray, A., Verdier, E., 1997, *Valorisation de l'investissement formation sur les marchés du travail français et allemand : distinction entre valeur productive et valeur de signalement*, Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, Aix en provence, Rapport pour le Commissariat Général au Plan, 160 p.

¹⁰⁹ Cf. Amable, B., Barre, R., Boyer, R., 1997, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris.

régulation a naturellement trouvé un objet de validation centrale dans le champ de la comparaison internationale, elle n'a paradoxalement jamais véritablement proposé une théorie de la variété nationale. Les formes institutionnelles ont initialement davantage intéressé les régulationnistes en tant qu'elles produisaient de la régularité historique qu'en tant qu'elles engendraient de l'hétérogénéité nationale. Cette dernière a longtemps été pensée exclusivement à partir de simples variantes du fordisme¹¹⁰ : « flexible » en Allemagne, « retardé » en Italie, « entravé » en Grande-Bretagne, « social-démocrate » en Suède, « étatique » en France. Puis le passage au concept plus large de régime d'accumulation¹¹¹ a permis aux régulationnistes de prendre une distance certaine vis à vis du fordisme, en s'appuyant sur un nouvel instrument comparatif : la variété des configurations nationales renvoie à des agencements spécifiques du régime d'accumulation, dont il s'agit ensuite d'analyser la viabilité micro et macro-économique. Néanmoins les fondements théoriques de cette variété restent peu explicites, voire tautologiques¹¹². La théorie de la régulation serait-elle restée trop longtemps prisonnière d'une grammaire de la reproduction, alors que le défi théorique porte tout autant sur la construction d'une grammaire de la coordination des acteurs ? Cette dernière préoccupation pourrait rapprocher l'analyse sociétale de la théorie des conventions, également évoquée par Marc Maurice¹¹³. Mais pour ce dernier courant, l'analyse des formes plurielles de la coordination semble primer sur celle de la variété nationale. Il semble qu'il y ait autant de « mondes de production » dans la France de Salais que dans les Etats-Unis de Storper. Les modes de coordination mis en évidence par les conventionnalistes sont encore peu reliés aux formes de régulation macroéconomiques ou aux effets sociétaux...Au total, la question de la diversité des niveaux de la régulation vient directement, mais différemment, questionner chacun des trois corpus théoriques.

La globalisation soumet les acteurs nationaux à de nouvelles normes de régulation

Si l'on admet que la convergence désigne non pas le règne d'une régulation unique et universelle (celle du marché walrassien) mais un processus de rapprochement partiel, inscrit dans une temporalité, pourquoi serait-elle exclusivement une notion dérivée de l'analyse néo-classique, comme le dénonce Marc Maurice ? Ce processus signale bien entendu la dynamique de globalisation à laquelle est soumis le rapport salarial, au niveau des systèmes productifs et des modèles de consommation. Il signale tout autant la façon dont les systèmes nationaux ont réagi face à cette logique, introduisant de ce fait une série d'ajustements ou de changements dans les spécificités sociétales initiales qui ne sont nullement entièrement gommées pour autant. La convergence suppose une réinterprétation par les acteurs nationaux des processus

¹¹⁰ Cf. *La flexibilité en Europe*, 1986, éd La Découverte, sous la direction de Boyer, R..

¹¹¹ Robert Boyer (« Du fordisme canonique à une variété des modes de développement » in Boyer, R., Saillard, Y., 1995, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, La découverte) propose une typologie des configurations du régime d'accumulation défini à partir de trois dimensions : l'origine des gains de productivité, les principes de partage du revenu, et le degré d'extraversion de l'économie. Le fordisme ne serait alors que le régime d'accumulation particulier caractérisé par l'organisation du travail conjuguant la séparation radicale conception/exécution, la garantie d'un partage stabilisé des gains de productivité et le caractère fondamentalement autocentré de l'accumulation intensive. L'application stricte de ces trois critères suggère que seuls les Etats-Unis jusqu'en 1976 et la France jusqu'en 1974, ont eu une croissance fordiste. L'apport de la comparaison internationale a bien été de faire ressortir l'originalité de certains modes de régulation qui se sont affirmés depuis deux décennies et qu'on ne peut en aucun cas assimiler au fordisme. Par exemple, les travaux sur le Japon ont montré comment la consommation de masse peut émerger sans qu'il y ait *a priori* contractualisation du partage de la valeur ajoutée.

¹¹² Il existerait ainsi « une forte inertie dans la dynamique économique, induite par chaque configuration nationale des formes institutionnelles, souvent largement idiosyncratiques » (Boyer, 1995, p 373).

¹¹³ Les travaux évoqués sont ceux de Salais, R. et Storper, M., 1993, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, Paris.

homogénéisants. Il semble difficile de soutenir que la globalisation ne vienne pas introduire des contradictions majeures dans les cohérences sociétales initiales - au moins si l'on se réfère aux trajectoires récentes de l'Allemagne et de la Suède¹¹⁴. Les régulations issues de la globalisation sont en grande partie fondées sur le poids et le rôle des marchés financiers. Ces derniers, frôlant à leur façon la perfection au sens néoclassique du terme, jouent un rôle de « dispositif cognitif collectif » pour fixer les normes de rentabilité homogènes, c'est-à-dire en grande partie détachées des construits sociaux sociétaux de la performance. En quête de légitimité sociale, ces normes cherchent de plus en plus à s'imposer comme une force exogène (de ce point de vue la convergence est bien aussi, il est vrai, une idéologie fondée sur le Marché comme mythe). Elles pèsent sur l'organisation du travail et la mobilisation de la main-d'oeuvre en jouant de plus en plus un rôle de dispositif disciplinaire pour les collectifs de travail placés sous la menace du chômage de masse¹¹⁵. Elles contraignent, ou servent de justification aux contraintes que s'imposent, notamment sous la formes de normes budgétaires, les politiques publiques nationales. Ces tendances à l'oeuvre bousculent les équilibres antérieurs mais nécessitent dans leur fonctionnement et dans leur légitimation sociale, de s'appuyer sur de nouvelles régulations. La récente crise financière montre bien que les systèmes déréglementés ont leurs limites, et qu'une « re-réglementation » peut être préconisée par ceux-là mêmes qui fustigeaient hier les règles issues des cadres nationaux. Les processus de recomposition des niveaux de régulation engendrent alors potentiellement d'autres formes possibles de compromis entre acteurs, d'autres cohérences sociétales.

¹¹⁴ «*Finally the bad regulations do not chase the good ones*» écrit Robert Boyer en 1995 (*op. cit.*, p. 235).

¹¹⁵ Cf Thomas Coutrot, 1998, *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste ?* éd. La Découverte, textes à l'appui, série économie, Paris, 281 p.

L'APPORT DE L'ANALYSE SOCIETALE A LA THEORIE ECONOMIQUE DE LA FIRME¹¹⁶

F. SELLIER

La théorie de la firme renvoie à quatre questions fondamentales. D'une part, il faut résoudre le problème de la stimulation à l'effort des salariés qui la composent. Comment éviter que la tendance à réduire l'effort individuel dans le travail collectif n'en neutralise les avantages ? On analysera à ce propos l'article d'ALCHIAN-DEMETZ (1972).

La seconde question fondamentale est celle de la coordination, de la stimulation à la coopération et, plus précisément, de la combinaison entre les deux stimulations : à l'effort et à la coopération. C'est l'orientation des travaux de WILLIAMSON, AOKI, LEIBENSTEIN. Nous essaierons de montrer que les constructions de ces auteurs, tantôt en s'en remettant à des conditions d'environnement : l'histoire, les circonstances (LEIBENSTEIN), l'atmosphère (WILLIAMSON), tantôt en traitant la hiérarchie comme une dimension universelle dont il importe d'examiner la répartition entre les fonctions de stimulation et de coordination (AOKI), sous-estiment le fait que les systèmes hiérarchiques se construisent sur la base **des espaces de qualification** et que, par suite, c'est la construction de ces espaces qui est le noeud explicatif essentiel.

Après les questions de stimulation et de coordination, la troisième et la quatrième questions fondamentales se rapportent aux conditions de fonctionnement et d'efficacité qui résultent de l'articulation entre les firmes et leur environnement et ce, à deux points de vue : d'une part, il s'agit de l'orientation des firmes vers la spécialisation ou la diversification, question liée au problème de la taille de l'entreprise et à celui de la structure des groupes d'entreprises, d'autre part, il s'agit de la relation des firmes aux progrès technologiques, du problème de la capacité d'appropriation des nouvelles technologies.

Nous essaierons de montrer que ce que les auteurs nomment "le contexte institutionnel de chaque pays" peut s'analyser à l'aide des **notions d'espace industriel, d'espace de qualification, et d'espace d'organisation** développées dans l'analyse sociétale (M. MAURICE, F. SELLIER, J.J. SILVESTRE, 1982).

1. LA FONCTION D'EFFORT

Dans son fameux article R.H. COASE (1937) écrivait cette remarque provocante : « the distinguishing mark of the firm is the supersession of the price mechanism. It is of course, related to an outside network of relative prices and costs, but it is important to discover the exact nature of this relationship... It is true that contracts are not eliminated when there is a firm but they are greatly reduced... The contract is one whereby the factor, for a certain remuneration (which may be fixed or fluctuating), agrees to obey the directions of an entrepreneur within certain limits... When the direction of resources (within the limits of the contract) becomes dependent on the buyer in this way, that relationship which I term a "firm" may be obtained" (pp. 389-392). Cette relation de subordination permet de pallier les inconvénients –les coûts- d'une renégociation permanente entre employeur et employé.

¹¹⁶ La question des relations entre managers et actionnaires n'est pas traitée dans cet article.

L'avantage de la firme réside dans la suppression des coûts de transaction individuelle à court terme, d'information sur les prix, de négociation), encore que l'entrepreneur puisse toujours choisir de recourir au marché dans les cas où la coordination par la firme serait plus coûteuse, selon le principe marginaliste.

ALCHIAN et DEMETZ (1972) ne s'opposent pas complètement à cette vue : "We do not disagree with the proposition that, *celeris paribus*, the higher is the cost of transacting across markets the greater will be the comparative advantage of organizing resources within the firm ; ... surely it is true that, *celeris paribus*, the lower is the cost of managing the greater will be the comparative advantage of organising resources within the firm. To move the theory forward, it is necessary to know what is meant by a firm and to explain the circumstances under which the cost of "managing" resources is low relative to the cost of allocating resources through market transaction.. We propose takes a step down the path pointed out by COASE toward that goal" (p. 783-784). L'avantage de la firme, c'est la rente de la production collective (team production). Mais l'inconvénient, c'est l'impossibilité d'évaluer les productivités individuelles. Le seul moyen de les mesurer, c'est d'observer les comportements des agents, en vue de contrôler les pratiques de « shirking », qui consistent à réduire son effort et à bénéficier de celui d'autrui. L'entrepreneur est ce contrôleur et sa rémunération se fonde en partie sur le gain résiduel réalisé grâce à la réduction du « shirking » l'écart entre le coût marginal et le gain marginal de la détection de la fraude liée à la production collective. Tout membre de l'équipe qui ne ménage pas ses efforts a intérêt à l'action du moniteur, en ce qu'elle lui permet d'en recevoir la vraie rémunération. D'où la définition de la firme capitaliste classique caractérisée par « a joint input production (b) several input owners, (c) one party who is common to all the contracts of the joint inputs (d) who has rights to renegotiate any input's contract independently of contracts with other input owners (e) who holds the residual claim, and (f) who has the right to sell his central contractual residual status ». Alluding to the importance of loyalty in a team they write : « obviously the team is better, with team spirit and loyalty, because of the reduced shirking –not because of some other feature inherent is loyalty or spirit as such" (p. 790).

Cette interprétation de « l'essence » de la firme, met l'accent sur le fait qu'elle est le lieu d'une négociation permanente : « to speak of managing, directing or assigning workers to various tasks is a deceptive way of noting that the employer continually is involved in renegotiation of contracts on terms that must be acceptable to both parties... neither the employer nor the employee is bound by any contractual obligations to continue their relationship » p. 777. D'où l'analogie avec la relation entre l'épicier et son client : « Wherein lies the difference : in a team use of inputs and a centralised position of some party in the contractual arrangements of all other inputs" (p. 778). Il y a donc une négociation permanente entre des propriétaires d'inputs et l'entrepreneur, qui vise à assurer une coordination efficace, réalisant tout l'avantage du travail collectif en minimisant le « shirking ».

La productivité d'une firme dépend donc de l'efficacité du contrôle (metering) des comportements. Cette fonction de contrôle contient et résume l'essentiel de la relation entre employeur et employé. Mais, elle implique aussi toute la complexité et la variété qui peut caractériser cette relation. C'est en ce point que l'analyse sociétale peut présenter un intérêt : le contrôle des comportements a autant de formes différentes qu'on a affaire à des formes différentes d'organisation du travail.

On le voit assez bien en analysant la question de la polyvalence. Un des problèmes que doit résoudre l'entreprise est celui de l'organisation du travail pour faire face à l'absentéisme et

aux incidents techniques, pour assurer la continuité du processus technique et son entretien. Cette fonction s'oppose, pour son accomplissement, à la tendance à la spécialisation, favorable à la productivité des individus mais aussi au contrôle de leurs performances. On peut comprendre la réticence de l'ouvrier à se voir imposer la polyvalence : c'est une "modification unilatérale du contrat", une aliénation de son droit de propriété à sa spécialité. C'est un comportement qu'on rencontre chez l'ouvrier de l'entreprise française et plus encore peut-être dans l'entreprise américaine et anglaise ("job demarcation"). En France, il est "propriétaire" d'un poste où il a été assigné en fonction du système de classification des postes auquel correspond un "coefficient" dans la "grille" des salaires. Tout changement provisoire de poste peut engendrer une revendication dans la mesure où, soit le nouveau poste correspond à un "coefficient" plus élevé, soit son transfert tend à diminuer le rendement. De même tout changement de contenu du poste qui peut être interprété comme une charge supplémentaire, peut être occasion de conflit s'il n'entraîne pas changement de coefficient. Les directions évitent de tels changements sauf raisons techniques graves et il est exclu que contremaîtres ou chefs d'atelier puissent prendre une telle initiative qui mettrait en cause tout le système de rémunération. En Allemagne, au contraire, l'organisation du travail est fondée sur la polyvalence. La rotation entre les postes d'une "zone d'activité" est à la fois moyen de remplacement éventuel d'un absent, de formation continue sur le tas et d'évaluation des capacités, le tout sous la responsabilité du contremaître dont le rôle de formateur est fondamental au sein de son "groupe de maîtrise", dont il assure la capacité collective à maîtriser un processus de travail : "la polyvalence constitue un fait d'organisation produit par l'entreprise, qui contribue directement à la formation de l'identité collective des travailleurs et des rapports sociaux qui la sous-tendent" (M.MAURICE et al., 1982, p. 261) : relation de coopération et de compétition entre les travailleurs pour l'accomplissement d'une tâche collective et relation de chacun avec le contremaître comme organisateur et formateur plus encore que surveillant. L'interaction entre gestion technique (organisation du travail) et gestion sociale (affectation, formation, contrôle et promotion des individus) exprime la combinaison entre faits d'organisation et mode de qualification.

L'exemple de la pétrochimie où la polyvalence est une nécessité technique est particulièrement intéressant. Dans l'entreprise française observée (ibid p. 124 et sv) "on a d'abord choisi pour y faire face les meilleurs ouvriers dont le salaire fut augmenté d'une "prime d'astreinte". Peu à peu les polyvalents se sont constitués en une catégorie de statut supérieur et ont réclamé un coefficient plus élevé, les classant dans les premiers échelons des agents de maîtrise. Mais la direction s'y oppose : "Les polyvalents connaissent plusieurs postes, mais ce n'est qu'une répétition de gestes, de manoeuvres, c'est tout !". La polyvalence est conçue "quantitativement". Les délégués syndicaux eux-mêmes s'opposent à la revendication des polyvalents : "cela détruirait la solidarité des équipes" (cf. le "factionalism" chez LEIBENSTEIN). Dans la mesure où la polyvalence ne correspond pas, comme dans le système allemand, à une pratique de formation professionnelle ni au développement d'une professionnalité collective, elle reste une pratique de pure gestion sociale (à l'additivité des tâches, correspond un simple supplément de salaire) sans relation avec la gestion technique, l'organisation du travail.

A partir de ces observations, comment interpréter les théories pour lesquelles le contrat est nécessaire et suffisant pour analyser les relations dans l'entreprise ?

L'organisation du travail à l'allemande fait de l'équipe non un obstacle à l'évaluation mais un moyen d'évaluation en même temps qu'un moyen de formation. La notion même d'équipe s'avère d'ailleurs trompeuse en mettant sous le même mot des réalités différentes.

Dans l'organisation du travail allemande, l'intérêt à coopérer, à démontrer sa capacité de polyvalence, est inscrit dans le système de travail, puisque la participation au groupe est à la fois moyen de formation pour le travailleur et moyen d'évaluation pour le contremaître. L'opposition "travail" (coût) "loisir" (utilité) est faussée du fait que le travail lui-même a, pour le travailleur, une utilité spécifique : la coopération fait partie de sa "fonction d'utilité". C'est dans le travail qu'il accroît son "actif", son "capital". Le groupe est organisé sur la base d'une combinaison de la compétition et de la coopération entre les individus qui le composent.

Au Japon (MAURICE et alii, 1988) le principe d'une stabilité relative de l'emploi -au moins dans les entreprises importantes- le système des classifications spécifiques à l'entreprise (qui valorisent l'expérience), la pratique du chevauchement des tâches et de la rotation des individus, conduisent à valoriser tout spécialement un certain type de formation sur le tas, fondée sur la motivation réciproque de l'instructeur et de l'élève. Le transfert de savoir et de savoir-faire "**de proximité**" entre acteurs entraîne un processus de développement interne des qualifications, particulièrement important lors de l'introduction des nouvelles technologies. Dans ce cas, les entreprises françaises tendent plutôt à s'adapter par la création de nouvelles strates professionnelles (techniciens, programmeurs) faisant appel directement au marché externe du travail, ce qui ne favorise pas la qualité des rapports de travail ni la continuité de l'espace de qualification.

Ce qu'apporte donc l'observation dans l'analyse sociétale, c'est que les structures contractuelles sont déterminées par les **faits d'organisation** et par les **faits de socialisation**. Les faits de socialisation qui différencient le cas allemand se fondent sur l'homogénéité professionnelle des "Facharbeiter" et des "Meister", voire des ingénieurs non universitaires (qui sont eux-mêmes passés par l'apprentissage). L'organisation des tâches est réalisée en fonction du niveau élevé et de l'homogénéité de la qualification : au lieu que l'entreprise définisse, selon ses propres critères, les postes auxquels les travailleurs devront s'adapter (mais, en retour, dont ils deviennent en quelque sorte propriétaires), les postes sont définis comme des tâches complémentaires dans un ensemble que le Meister organise en fonction de la qualification des ouvriers. Leur affectation successive à différents groupes des tâches, jointe à l'action formatrice du Meister lui-même, entraîne une **capacité professionnelle collective** qui prend à son tour valeur de socialisation. Faits d'organisation et faits de socialisation sont interdépendants.

Ce qui différencie le cas japonais, c'est le système de socialisation (LANCIANO et alii, 1992) "sur le tas" qui homogénéise le collectif du travail, qu'il s'agisse du diplômé d'université, mêlé à ses débuts au travail productif direct pour "devenir" ingénieur éventuellement, ou des couples "instructeur-ouvrier", base de la formation interne. Là encore, faits de socialisation des individus et faits d'organisation du travail sont interdépendants.

C'est cette interdépendance qui donne forme aux "échanges contractuels" et remplit le vide de la notion de "droit de propriété". S'il est assez clair que ces théories viennent d'une interprétation des systèmes particuliers d'organisation du travail, hérités du taylorisme, on voit aussi assez bien où elles vont : vers une interprétation générale de la société fondée sur un individualisme méthodologique qui masque la complexité des phénomènes sociaux.

2. LA FONCTION DE STIMULATION À L'EFFORT ET À LA COOPÉRATION

Aux théoriciens de l'agence ou des droits de propriété pour qui les relations internes à la firme doivent être analysées comme des relations de marché, s'opposent les théoriciens de la

hiérarchie pour qui, à la suite de COASE "it is important to discover the exact nature of this relation" (between the market and the firm). Elle se fonde sur la comparaison, pour toute nouvelle transaction, entre les coûts d'usage du marché et de l'organisation, coûts qu'il s'agit donc d'analyser. Il s'agit toujours du difficile problème d'optimiser la double stimulation à l'effort et à la coopération, qu'on désigne généralement par l'opposition entre stimulation et coordination.

Comme toute théorie de la firme, celle de M. AOKI doit résoudre ce problème. Mettre l'accent sur la coordination horizontale grâce à l'autonomie des groupes d'exécutants et à la mobilité entre les tâches, c'est sacrifier l'avantage de spécialisation et de stimulation produit par la "propriété" du poste. D'où il vient que l'avantage procuré par cette méthode, la "rente d'information" qu'elle entraîne n'apparaît qu'au cas où les changements fréquents de demandes du client exigent une circulation rapide et constante de l'information. D'autre part, l'accent mis sur l'autonomie des petits groupes entraîne le risque de "factionalisme" : que l'intérêt du groupe passe avant celui de la firme. Chez AOKI, ce risque est compensé, dans la firme J, par l'excellence des relations verticales qui engendre confiance dans la "contrepartie". L'idée de contrepartie tend à réintroduire l'échange dans le schéma : la firme devient un "nexus of treaties", un réseau de conventions, mais l'on voit que ces conventions sont insérées dans un "contexte" qui, en fait, explique tout et ce contexte c'est l'autorité de la firme : c'est par elle qu'existe la qualification, la motivation et la coordination. Et fondamentalement, on finit par retrouver l'explication par les valeurs, les contextes et la culture : "The comparative efficiencies of the two modes are therefore likely to depend on various structural values defining each mode as well as on parameter values characterising environments of firms, institutional framework for job assignments and learning capacities of workers" (AOKI et al., 1990, p. 31-2).

Sans nier, évidemment, l'importance du contexte, des cultures et de l'histoire, l'analyse sociétale cherche à dépasser l'explication par la contingence des situations en mettant l'accent sur un phénomène général mais qui prend dans chaque société des formes spécifiques : la **construction des acteurs par les faits de socialisation et d'organisation.**

On retrouve certes certaines des observations qui fondent la théorie d'AOKI, mais interprétées de telle sorte qu'elles permettent de comprendre comment, à un moment donné, l'organisation de la société et de l'entreprise repose sur une interdépendance, abstraction faite des valeurs et de l'histoire, et comment des changements ne peuvent se réaliser sans que les différents éléments d'organisation de la société et de l'entreprise changent ensemble. L'une des interdépendances repérée par les recherches du LEST est celle qui unit le système éducatif (et de formation), l'organisation du travail et le système productif (relations entre les entreprises, entre les entreprises et l'Etat, relations aux marchés intérieur et international). Ces éléments, qu'on rassemble dans l'idée d'espaces (professionnel, organisationnel, industriel), sont la source des formes de socialisation des acteurs qui produisent les "valeurs structurelles". Ils permettent aussi de relativiser la notion "d'environnement des firmes", dans la mesure où l'entreprise est analysée comme constituée par des faits d'organisation et de socialisation qui la pénètrent et qu'elle contribue elle-même à produire : "l'autonomie de l'entreprise, comme acteur, n'est toujours que relative : elle dépend sans doute de son degré d'ouverture ou de fermeture par rapport à d'autres acteurs organisationnels ou institutionnels, mais aussi de l'action qu'elle peut exercer sur eux, notamment par sa propre production de faits d'organisation et de socialisation" (MAURICE et al., 1982, p. 260). "L'environnement" n'est plus traité comme une circonstance extérieure contingente, permettant d'expliquer des différences. La firme contribue

à former la société dont elle est partie, tout comme la société contribue à former la firme. Dans le cas de la firme japonaise, l'analyse sociétale identifie, comme déterminants des comportements des acteurs (spécialement la "motivation"), la combinaison des faits d'organisation du travail (chevauchement des tâches), des faits de socialisation des acteurs (formation à tous les niveaux sur le tas) et des faits d'organisation du système productif (dépendance extérieure nécessitant rapidité d'adaptation au marché, intervention de l'Etat pour y aider, stratégie de diversification des produits) obligeant les sociétés à créer des réseaux de filiales et de sous traitants pour compenser par des spécialisations les désavantages de la diversification, ce qui entraîne aussi la possibilité de réaffecter le personnel et de maintenir l'emploi à long terme. C'est l'interdépendance entre ces éléments qui permet de comprendre les spécificités de la firme et cette interdépendance s'exprime par les relations réciproques (de marché et hors marché) entre firme et société (par exemple, influence du système éducatif sur la firme et de la firme sur ce système) (MOBUS et VERDIER, 1996). A la notion d'environnement qui implique que celui-ci influence la firme, est substituée la notion d'interdépendance qui implique relation réciproque entre firme et société.

Au lieu de distinguer firme H et firme J par le degré et la répartition des méthodes hiérarchiques entre la fonction de stimulation et la fonction de motivation, on insistera sur les différences de socialisation des acteurs au cours du processus de construction de la qualification, par la firme au Japon, par l'école et la formation externe en "Occident", mais avec des différences que l'opposition Japon-Occident escamote.

Le modèle de M. AOKI oppose deux types d'organisation : hiérarchique (les liens verticaux) et technique ("la coordination horizontale") plutôt que marché et hiérarchie (organisation). C'est cette dernière opposition qui fonde le modèle de WILLIAMSON (1975) : "Supplying a satisfying exchange relation is made part of the economic problem, broadly construed ... alternative modes of organisation sometimes differ in nontrivial atmospheric respects. Internal organisation, by contrast (with market exchange) is often better able to make allowance for quasimoral involvements among the parties... Recognition that alternative modes of economic organisation give rise to differing exchange relations, and that these relations themselves are valued, requires that organisational effectiveness be viewed more broadly than the usual efficiency calculus would dictate (pp. 38-39)... Transactional attitudes are greatly influenced by the sociopolitical system in which exchange takes place (note 22, p. 39).

Alluding to ALCHIAN and DEMETZ works (p. 252) : "My analysis differs in that transaction costs are expressly traced to the human and environmental factors that appear in the organisational failures framework". Such failures come from adverse selection bounded rationality, moral hazard, information impactedness, opportunism, small number, all factors which are analysed by WILLIAMSON in an illuminating way. "Quasimoral involvements, nearly quasimoral codes (p. 44) ... performance programs¹¹⁷, that provide for assured coordination between the parties" (p. 100) might counterbalance such failures : "the organisational failures framework consists of a set of human factors on the one hand, and a related set of environmental factors on the other, which together explain the efficacy of contracting" (p. 254) "Atmosphere" is one of these environmental factors : "what are the

¹¹⁷ Peut on voir là une analogie avec les programmes des "groupes de projets" destinés à surmonter les cloisonnements dans les entreprises françaises ? cf. C. LANCIANO et alii (1993), p. 38.

prevailing attitudes, how are these influenced by the nature of the transactions, and with what spillover consequences” (p. 256).

Ce qui nous semble manquer dans le modèle, c'est l'analyse des sources de ces formes et de ces normes que l'analyse sociétale permet de découvrir. Une même lacune nous semble exister chez LEIBENSTEIN.

Partant de l'idée de COASE-WILLIAMSON que la firme -la hiérarchie- économise les coûts de transaction, LEIBENSTEIN (1987) se demande comment et à quelles conditions l'organisation hiérarchique agit sur l'efficacité -ou entretient l'inefficacité-. Pour l'auteur, la **hiérarchie** a pour fonction d'exercer une pression sur les membres de la firme en vue de leur transmettre celle du marché (external pressure). La firme est en équilibre lorsque la pression hiérarchique (interne) est stable ; dans ce cas, la performance tirée de la pression interne initiale est jugée assez satisfaisante pour que cette pression ne soit ni accrue ni diminuée. On est dans une "inert area". Mais la performance ainsi obtenue n'est généralement pas la meilleure possible : elle dépend du niveau des engagements réciproques des membres de l'organisation -la chaîne d'engagements- ou (autre manière de parler) de la **convention**, souvent implicite, qui fonde leur coopération. La nécessité d'une telle convention vient d'ailleurs de l'ambiguïté des effets de la hiérarchie : elle a pour fonction de coordonner, mais en même temps elle sépare les individus : “at the very least, the separations created are functional but very frequently they are likely to be non functional spillovers to other aspects of life in the organisation, and even outside it (sense of status, class or caste... (p. 160)".

Pour LEIBENSTEIN, c'est par un degré élevé d'engagement vertical mutuel, créant un sentiment de communauté d'objectif, et un souci des résultats généraux que pourra se développer une coopération horizontale sur les buts de production. “A high level of mutual commitment, if spread fairly uniformly throughout the enterprise, also helps to create a sense of identity and a sense of common objectives” (p. 230). La condition essentielle réside donc dans la réciprocité effective des engagements et dans leur niveau. Mais LEIBENSTEIN ne discute pas de l'origine des conventions : “A convention is basically an agreed-upon regularity of behavior appropriate within a certain set of contexts. It is quite immaterial how the agreement has been achieved. All that matters is that as a result of history such agreement exists” (p. 70). C'est de “l'histoire” que dépend le niveau auquel s'établit la convention, sur la ligne de correspondance entre effort et salaire (p. 78), au-delà du point d'équilibre minimal. It does not come naturally to individuals to behave in the way that would most benefit the enterprise. The enterprise has to create an environment in which people identify with it” (p. 159).

On retrouve donc, une fois de plus, le recours au contexte, à l'histoire, à l'environnement comme mode d'explication décisif. Qu'en est-il lorsqu'il s'agit d'expliquer les différences internationales ? Lorsque l'auteur oppose au modèle japonais le "modèle occidental", il se réfère directement à des variables d'organisation :

Dans les modèles occidentaux, la caractéristique profonde, non contingente qui les distingue du modèle japonais, c'est la "job demarcation", le "droit de propriété" sur les emplois, par opposition à une organisation du travail fondée sur la rotation entre les postes et l'acquisition de la qualification par cette organisation. Dans le modèle japonais, c'est l'entreprise qui apporte à l'individu une qualification et le fait progresser, avec le temps, dans son système de rangs. Le système a une cohérence interne fondamentale (a basic inner coherence). Ses

éléments sont connectés et suivent une certaine logique. Il n'est pas additif mais organique... "The essence of the core is that it works as a motivational engine" (p. 200).

Il est notable que l'observation comparative amène notre auteur à mettre en relief l'aspect "organique" de cohérence interne sur lequel insiste l'analyse sociétale. Mais, pour lui, les faits d'organisation qui distinguent les modèles sont l'expression des conventions qui fondent l'entreprise : "individuals adhere to convention in order to coordinate their activities with others as opposed to following their own interests" (p. 130) et ces conventions sont des données. On peut en analyser le contenu (the commitments) mais non l'origine. Ici, l'histoire est décisive, d'où l'opposition excessive entre "modèle occidental" et modèle japonais¹¹⁸.

Pour l'analyse sociétale, l'origine des conventions (de motivation, de stimulation) est l'objet même de la recherche.

Dans le modèle allemand, la formation des acteurs dans l'espace de qualification relie l'entreprise à la société d'une autre façon qu'au Japon. La catégorie interne "coordination horizontale" n'est plus produite par un système technique d'organisation du travail. C'est le système de rapports sociaux entre les acteurs issus du même moule professionnel de l'apprentissage dual qui fonde une organisation du travail coopérative. Certes, ici aussi, l'incitation à la coopération n'est pas indépendante du système de stimulation : on peut même trouver une analogie entre l'Allemagne et le Japon dans l'importance du département du personnel et son lien avec, ici le Betriebsrat, là le syndicat d'entreprise ; mais sa source principale vient du type de rapports sociaux créés dans l'espace de qualification, catégorie qui traverse l'entreprise allemande, alors que cet espace et les rapports qu'il institue sont une création de l'entreprise japonaise, ce qui entraîne des conséquences sur le rôle du marché du travail, la détermination des salaires, le système d'adaptation aux fluctuations de la demande, par le chômage ici, plutôt par la réduction du salaire et la mobilité entre établissements au Japon.

L'analyse sociétale permet aussi de mieux comprendre la différence France-Japon dans la mesure où la dépendance des employés à l'entreprise, basée ici et là sur le rôle de l'ancienneté dans le système de promotion, repose au Japon sur la construction d'une combinaison entre espace de qualification et espace d'organisation, tous deux spécifiques à l'entreprise, impliquant une forte intégration du personnel où l'ancienneté ne fonctionne pas comme un droit d'application quasi automatique, mais comme la sanction de la reconnaissance par l'entreprise de l'intégration de l'employé. Dans l'entreprise française, l'ancienneté fonctionne comme un

¹¹⁸ Les auteurs français « conventionnalistes » reconnaissent une certaine proximité entre leurs thèses et celles de LEIBENSTEIN. Partant de l'idée que la relation de travail n'est pas un échange marchand susceptible de former un contrat pur, parce qu'elle comporte deux opérations successives dans le temps, non commensurables (le contrat d'embauche et sa mise en œuvre dans la production et ses débouchés) ces auteurs opposent au contrat la « convention », « système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements" (R. SALAIS, 1989, p. 213). Le salaire et l'emploi sont l'objet d'une double convention (une convention reliant salaire et effort (convention de productivité) et une convention reliant salaire et emploi (convention de chômage) : « la convention de productivité doit, pour être efficace, être complétée d'une convention de chômage qui assure les ajustements du marché » sous diverses formes : responsabilité locale (forme partenaliste) ou responsabilité sociale (institutions publiques)". La convention de productivité (salaire-effort) tire sa stabilité et son efficacité de la répétition et de la routine mais aussi de l'engagement des salariés (formation acquise) et de l'entrepreneur (capital engagé). Les conventions créent des règles qui ont pour fonction de "constituer, de mesurer et de traiter les aléas". On notera les analogies entre ces thèses et celles de LEIBENSTEIN (caractéristiques de la convention d'effort, de sa genèse et de sa stabilité), mais aussi l'apport que constitue la « convention de chômage », pour l'analyse du traitement de l'aléa d'emploi. Chez LEIBENSTEIN, le traitement de cet aléa se réalise par la fonction hiérarchique de transmission de la pression externe sur les membres de la firme.

moyen d'éviter les conflits d'accès à des postes mieux rémunérés. On n'est pas non plus dans le système anglo-saxon de "job demarcation", de propriété du poste, dont l'objet est, en interdisant la polyvalence, d'inciter l'entreprise à l'emploi, mais dans un système d'évitement des rapports conflictuels, lié à la caractéristique de l'espace de qualification fondé sur une autorité plus administrative que professionnelle de la maîtrise. C'est donc l'analyse de la nature de l'espace de qualification qui permet de déterminer le niveau des "commitments" ou des "conventions" d'où l'entreprise tire en effet son efficacité. Mais la nature de l'espace de qualification, sa relation à l'espace d'organisation ne peuvent être analysées sans être rattachées à ce qui, dans la société, détermine ces espaces : le système de formation au premier chef mais aussi tout ce qui peut constituer des ressources ou des contraintes pour l'entreprise, son articulation à l'espace industriel.

3. L'ARTICULATION FIRME-ENVIRONNEMENT ET LA NOTION D'ESPACE INDUSTRIEL

Toute firme est partie d'un ensemble. Sa taille, sa structure et son fonctionnement n'en sont pas indépendants. Les premières analyses de ces articulations entre la firme et son environnement sont les fameuses économies internes et externes d'Alfred MARSHALL, base de rendements croissants de l'industrie, elles-mêmes résultant du principe d'Adam SMITH (la division du travail est limitée par l'étendue du marché).

La division du travail joue à la fois dans la firme et dans l'industrie où elle se manifeste par la tendance à la spécialisation.

Pour G. STIGLER (1968), l'intégration verticale ou horizontale, qui contredit la tendance à la spécialisation, s'explique soit directement par l'insuffisance de la taille du marché, soit par des atteintes à la concurrence sur le marché. A l'analyse de la firme sur la base de la fonction de production, il propose de substituer une représentation de la firme comme combinaison de fonctions distinctes, dont chacune a sa propre loi de rendement. STIGLER veut ainsi démontrer la tendance à l'intégration dans les industries jeunes, à la désintégration des firmes dans les industries en plein développement et de nouveau à l'intégration dans les industries déclinantes.

Dans le premier chapitre de "Markets and hierarchies", WILLIAMSON discute de la tendance à l'intégration au cas où STIGLER l'explique par l'insuffisance du volume de la production de l'industrie ("at a given time, these functions may be too small to support a specialized firm or firms") (WILLIAMSON, p. 16, STIGLER, p. 133). Pour WILLIAMSON, l'obstacle que rencontre cette solution rationnelle vient des problèmes de coût de transaction : concentration de l'information dans la firme productrice du bien, incertitude de l'avenir : "given opportunism, incomplete long term contracts predictably pose interest conflicts between the parties... Without present or prospective transactions costs... specialisation by one of the firms... to the benefit of all, would presumably occur... Technology is no bar to contracting, it is transactional considerations that are decisive (WILLIAMSON, p. 17).

Nous voudrions montrer, sur la base des enquêtes réalisées dans les industries de la machine-outil (M.O) en France, en Allemagne et au Japon, que spécialisation et multi-activité dépendent du type d'articulation entre les firmes et les organisations dans ce que nous avons appelé leur espace industriel, qu'on peut définir comme l'ensemble des relations de

complémentarité, et donc d'interdépendance, entre les firmes et les organisations, y compris les marchés des facteurs et des produits.

3.1. L'articulation entreprise-clients

La plus évidente des articulations est celle que constitue le marché lui-même, la relation avec les clients. Dans une analyse de marché, elle se théorise par la courbe de demande à la firme, la relation prix-quantité pour un produit différencié. La taille du marché "à la firme" dépend de sa capacité d'adapter son produit à une demande. Cette demande, dans le cas observé de la M.O., vient des utilisateurs industriels, de leurs besoins, de leurs exigences. L'industrie française de la M.O. s'est adaptée à cette demande, orientée d'une part vers les pays d'Afrique et les pays de l'Est où la main d'oeuvre peu qualifiée exigeait des machines faciles à conduire ; d'autre part, vers des marchés nationaux protégés : l'aéronautique, l'automobile, l'armement. D'où l'orientation à la fois vers les machines simples et le "haut de gamme", mais toujours en petites séries. Cette orientation à des utilisateurs particuliers correspondait aussi à la faible taille du marché représenté par l'industrie mécanique nationale, comparativement à l'Allemagne. Dans ce dernier pays, l'industrie de la machine-outil, du fait du poids de l'industrie mécanique, disposait d'un marché deux fois plus étendu, mais en outre orienté vers le monde entier. L'extension du marché entraînait à la fois la diversité de la production (présence sur tous les marchés avec tous les types de machines) et la spécialisation : chaque producteur se spécialisant sur certains types de machines (tours, fraiseuses, perceuses...) alors que la plupart des entreprises françaises produisaient en plus petite quantité, souvent plusieurs types de machines adaptées aux besoins de chaque client (MAURICE M. et SORGE A., 1989).

3.2. L'articulation artisanat-industrialisation

Une caractéristique de l'industrie de la M.O., dans tous les pays, est son fort héritage artisanal, dont elle garde certains traits : taux élevé d'ouvriers professionnels et d'ingénieurs, importance de la relation entre conception et production, taille réduite des entreprises, souvent à capital familial, (rare dépassement du seuil de 1000 employés), séries petites ou moyennes, progression des techniques plutôt graduelle (hydraulique, pneumatique, électrique, électronique) sans grandes ruptures, par adaptation interne progressive, liée au niveau élevé de la qualification. A partir de la base artisanale, quelle fut l'évolution de chaque pays ? On observe (PERRIN et REAL, 1976) en Allemagne des séries de production plus grandes et des méthodes d'industrialisation du produit et du processus de production plus prononcés. Ces observations sont conformes aux principes de la théorie économique sur la relation entre taille du marché, spécialisation et industrialisation. Mais ce que montre l'analyse sociétale, c'est que la taille du marché (car, après tout, le marché extérieur était disponible pour les producteurs français comme pour les autres) a été, en France, déterminée par l'espace industriel national, par la demande d'un pôle de grandes entreprises et spécialement d'entreprises publiques, offrant un marché protégé et aux caractéristiques bien définies (aéronautique, armement, automobile) tendant à enfermer l'industrie de la M.O. dans des spécialisations de petite série, compatibles sinon avec des structures artisanales, du moins avec des entreprises de faible taille. Ce type d'articulation française a popularisé la notion de filière, qui renvoie dans son acception courante, aux relations d'échange privilégiées entre industries ou aux articulations technologiques exprimant les contraintes d'un processus particulier de production : "La notion de filière apparaît... comme une catégorie économique complémentaire de celle d'industrie, de branche". On parlera, par exemple, de la filière électro-technique (TOLEDANO, 1978). Elle

met bien en relief le caractère de l'espace industriel des firmes françaises de M.O. L'industrie française de la M.O. correspondrait à un modèle proche de la concurrence monopolistique où chaque firme vit sur un produit différencié -adapté à une demande particulière- et où son existence dépend des substituts plus avantageux que peut trouver la firme utilisatrice.

Il en va tout autrement lorsque l'entreprise productrice est confrontée à un grand marché diversifié de firmes utilisatrices, comme celui que représente l'industrie mécanique allemande. Alors, spécialisation et économies d'échelle s'associent pour accroître la performance des entreprises. Certes, ces différences d'espace industriel peuvent s'expliquer par des contingences historiques (par exemple, en France, l'essor donné par l'Etat aux industries aéronautiques et d'armement, et, pour l'Allemagne, la conquête d'un large marché à l'exportation¹¹⁹), mais l'essentiel est de comprendre comment s'articulent espaces industriels, espaces de qualification et espaces d'organisation.

3.3. L'articulation spécialisation-diversification

Alors qu'une caractéristique commune de l'industrie française et allemande des M.O. est la spécialisation, bien que celle-ci s'y manifeste différemment, une des caractéristiques des firmes japonaises -ou du moins des plus grandes- est la diversification¹²⁰. Ce trait pose problème à l'économiste : la diversification, si elle réduit les risques à long terme de la firme, les accroît fortement à court terme, puisqu'elle sacrifie les avantages de la spécialisation. Sur une période plus ou moins longue, la diversification est coûteuse et tend plutôt à réduire la rentabilité. Elle exige de modifier le fonctionnement interne de l'entreprise, oblige à revoir l'organisation : l'échec intervient si l'organisation ne suit pas la politique. CHANDLER dans "Stratégie et Structure" insiste sur ce point : l'organisation de l'entreprise doit être adaptée lorsqu'elle se met à élaborer plusieurs produits : décentralisation des pouvoirs de décision, substitution d'une structure opérationnelle (par lignes de produit) à une structure fonctionnelle (PARENT, 1975). C'est à ces conditions qu'une firme peut bénéficier des avantages de la diversification (economies of scope). Le problème est alors de comprendre de quoi dépend le choix entre les deux orientations.

S'il est vrai que la production de M.O. n'est nulle part l'objet des seules entreprises spécialisées dans cette activité (en France, l'automobile, l'aéronautique, la télécommunication, produisent une partie de leurs propres machines) la multiactivité dans ce domaine est beaucoup plus répandue au Japon. Plus de la moitié des entreprises de la construction de M.O. à métaux ont des activités autres que celle-ci. D'autre part, caractéristique propre au Japon, l'activité de sous-traitance dans ce domaine est sans commune mesure avec celle qu'on peut observer en France ; elle fait appel à un nombre considérable de très petites entreprises (plus de 1000 ont moins de 30 salariés, dénommés "établissements" dans les statistiques japonaises) (NOHARA, 1987, MAURICE et alii, 1988). S'y ajoute la technique des filialisations à partir des grandes entreprises-mères, les plus grandes constituant en fait des groupes d'entreprises autonomes mais liées entre elles.

¹¹⁹ Dès 1913, l'Allemagne dépassait la Grande-Bretagne dans l'exportation de M.O. et prenait pendant longtemps près d'un tiers de l'exportation mondiale.

¹²⁰ "Plus de la moitié des entreprises japonaises de la construction de machines-outils à métaux ont des activités autres que celle-ci, pratiquant donc une diversification de leur production. Ce sont pour la plupart celles qui occupent plus de 300 salariés. Cf. M. MAURICE et alii, Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique, p. 77.

Cette diversification de la production des entreprises et cette diversification des sources de production créent un espace industriel d'un type particulier, caractérisé par la proximité, voire la confusion entre producteurs et utilisateurs. Cette confusion entre spécialisation et diversification explique un des traits de la branche M.O. japonaise. Il ne s'agira pas, le plus souvent, comme c'est fréquemment le cas en France, de construire une machine spéciale très adaptée aux besoins du client, mais plutôt, à partir de machines standards, peu sophistiquées, de concevoir des équipements connexes ou des commodités périphériques qui rendront l'utilisation de la machine plus aisée ou plus efficace, modifications ou transformations qui se feront chez l'utilisateur, non pas, comme on pourrait l'imaginer en se référant aux entreprises françaises, sous la responsabilité d'ingénieurs et de techniciens travaillant au sein d'un service technique ou d'un bureau des Méthodes mais au contraire, prises en charge directement dans l'atelier, où coopèrent ingénieurs¹²¹ et opérateurs. La diversification des entreprises japonaises apparaît ainsi comme un choix lié à leur type "d'espace de qualification" (forte capacité de coopération liée au type de formation coopérative intégrée à l'entreprise).

3.4. L'articulation recherche-production¹²²

Il faut enfin tenir compte d'une articulation propre entre la recherche-développement et la production. Chaque pays est doté d'un type d'articulation dans ce domaine : dominance de la recherche publique en France, relations Université-industrie en Allemagne, dominance de la recherche d'entreprise au Japon : la majorité des entreprises de plus de 1000 salariés (dans l'industrie électronique) consacrent près de 5 % de leurs chiffres d'affaires à la R.D. et 12,5 % de leurs effectifs (chercheurs permanents et occasionnels). Mais il ne s'agit pas seulement d'un effet de volume. H. NOHARA (1987), souligne, pour les grandes entreprises japonaises de l'électronique, :

a) la proximité entre les activités de R/D et la production, qui assure continuité technique et cohérence de la chaîne d'innovation et que concrétise, pour les ingénieurs, la stabilité d'emploi et la mobilité interne (p. 41).

b) la forme de développement de la multiactivité, par la voie de la filialisation –réseau autour de la société mère, base de mobilisation des ressources internes à la firme ou au groupe (p. 47) .

c) l'interaction entre multi-activité de firme ou de groupe et concurrence de branche : toutes les firmes opérant sur presque tous les segments de la branche électronique, l'innovation "de rattrapage" opposée à l'innovation de rupture, est stimulée avec la transmission du savoir (p. 59).

La capacité d'innovation de la multi-activité japonaise apparaît ainsi fondée sur l'association entre le mode de mobilisation des ressources humaines et la forme d'organisation et d'action des firmes, combinaison originale de la structure et de la stratégie dont il est difficile de dire –comme Chandler- laquelle commande l'autre : les stratégies des acteurs (travailleurs, ingénieurs, managers) se développent en créant des espaces efficaces : de qualification, d'organisation (de firme, de groupe, de branche).

¹²¹ Sur le statut de l'ingénieur japonais, cf. H. NOHARA, *op.cit.*, p. 54, MAURICE, p. 160.

¹²² Sur cette question, cf. M. MAURICE et alii (mécatronique) et C. LANCIANO et alii, *L'analyse sociétale de l'innovation. Genèse et développement*, LEST, 1993.

Dans ce modèle, la firme de grande taille joue un rôle déterminant, par sa capacité de R/D. Mais il ne saurait s'agir d'une "one best way". D'autres combinaisons entre production de R/D et entreprise peuvent être efficaces.

A ce propos, il faut se souvenir des remarques d'Alfred MARSHALL sur le petit entrepreneur : "bien qu'il reste très désavantagé dans l'information (technique) et la réalisation des expériences, pourtant, dans ce domaine, le cours général du progrès est de son côté : car sur toutes les questions du savoir technique (trade knowledge), les économies externes augmentent constamment plus vite que les économies internes" (Principles, p. 380), ou, autrement dit : les "biens publics" l'emportent sur les biens privés (DOSI, 1988). De ce point de vue, la séparation université-industrie, dans le modèle français, comporte l'avantage d'une offre abondante d'ingénieurs de haut niveau, mis à la disposition des entreprises par le marché, à coûts de transaction nuls, dans la mesure où, l'offre n'étant pas organisée -sauf à considérer que la formation du salaire peut être influencée par la différenciation du produit "grandes écoles"- les offreurs n'ont aucun intérêt à développer une attitude opportuniste de défection¹²³. Ce qui ferait problème dans l'entreprise française, ce n'est pas tant la séparation recherche-industrie au niveau de la société, mais son type de communication dans l'entreprise elle-même, problème que résout l'entreprise japonaise -il est vrai de grande taille- en socialisant l'ingénieur par la mise au travail d'exécution, c'est-à-dire en construisant, par l'organisation, un espace de qualification. Les ingénieurs français des Arts et Métiers subissent le même type de socialisation au métier mais à l'école et à un niveau technique inférieur à celui des "grandes écoles". Cet exemple fait de nouveau apparaître l'importance de la construction de l'espace de qualification. De cette construction dépendent la propension à coopérer et, par suite, la supériorité de l'organisation sur le marché et ses coûts de transaction.

4. LA FONCTION D'INNOVATION¹²⁴

Il s'agit ici de la question de l'appropriation des technologies nouvelles, question fondamentale pour les comparaisons d'efficacité des firmes et pour la théorie de leur évolution. Cette question est centrale dans les théories de la "firme évolutionniste" dont les auteurs (NELSON-WINTER, 1982, DOSI, 1988) mettent l'accent sur la notion de "routine", base des comportements plus ou moins dynamiques résultant d'un ensemble d'apprentissages. C'est la nature des compétences accumulées au sein de la firme qui détermine les comportements des individus et les trajectoires où elle va s'engager ("path dependency") compte tenu de "l'environnement", ensemble des "occasions technologiques", du marché, des ressources financières, etc... Cet ensemble de caractéristiques internes et externes permet de dresser une typologie des firmes (CORIAT, WEINSTEIN, 1995, p. 131)..

La description des éléments caractéristiques de la firme dans la thèse évolutionniste laisse dans l'ombre la source de ces éléments : d'où viennent les "routines" ? Comment se forment les apprentissages ? Ici encore, l'espace de qualification est la notion explicative centrale de l'analyse sociétale.

Pour le montrer, nous utiliserons de nouveau les enquêtes du LEST sur l'évolution de l'industrie de la machine-outil face à l'apparition des technologies électroniques, en France, en Allemagne et au Japon. Il s'agit certes d'un cas particulier puisque cette industrie ne

¹²³ C'est l'excès de zèle qui serait à craindre, comme le pensait Auguste DETOEUF à qui l'on prête la formule "qu'il y a trois façons de se ruiner : le jeu, les femmes, et les ingénieurs".

¹²⁴ Cf. C. LANCIANO et alii, L'analyse sociétale de l'innovation : genèse et développement, LEST, 1993.

correspond qu'à l'un des types sectoriels dont la relation à l'innovation technologique peut différer sensiblement des autres¹²⁵. Cependant, les transformations subies par la M.O. en provenance de l'industrie électronique mettent en communication ce que G. DOSI nomme "specialised suppliers" (la machine outil) et un secteur "science based" (l'électronique), si bien que, en fait, ces deux cas n'en font qu'un, ce qu'exprime le vocable créé par les Japonais : la mécatronique. Le problème concerne d'ailleurs non seulement les fabricants de machines mais leurs utilisateurs. En outre, il permet de mettre l'accent sur l'importance de l'espace industriel dans lequel fonctionnent et évoluent les firmes : en effet, les relations dans un tel espace, entre les firmes de la mécanique et de l'électronique, vont largement déterminer leurs capacités d'appropriation.

De nombreux facteurs interviennent dans le processus progressif d'utilisation de technologies nouvelles : technological bottlenecks, scarcity of essential inputs (or the reverse : for instance : energy), characteristics of the price systems, types of industrial conflict... "Where the critical stimuli come from, depends on the nature of the technologies and the economic institutions and context of each country, but patterns of innovation tend to follow rather irreversible trajectories defined by specific set of knowledge and expertise" (DOSI, pp. 1144, 1145). The object of societal analysis is to analyse the content of such "context of each country" and "specific set of knowledge and expertise", through the characteristics of the "qualification and industrial spaces".

On examinera l'influence de ces espaces sur l'adaptation au changement technique en France et en Allemagne, puis en France et au Japon.

4.1. Le cas France-Allemagne

L'histoire de l'intégration des commandes numériques à la machine-outil est très différente en France et en Allemagne.

La branche allemande, au moins les unités importantes, témoigne d'une internalisation du métier électronique et informatique des commandes et aussi de la conception et fabrication assistée par ordinateur (CFAO) nettement plus prononcée et durable que dans la branche française. Cette percée était souvent réalisée pour mieux adapter les innovations électroniques et informatiques de base aux métiers de la machine-outil tout en respectant le contexte d'atelier. On voit ainsi apparaître un réseau croissant de départements CFAO dans les entreprises de machine-outil ou des réseaux informatisés avec des fournisseurs électroniques et des sociétés spécialisées intermédiaires.

La force et le maintien de cette percée ne s'expliquent pas seulement par des disponibilités financières et par la taille des entreprises en moyenne plus élevée dans la branche allemande, bien que ce dernier facteur ne soit pas négligeable. Il faut faire appel plutôt à la structure particulière de l'organisation de l'entreprise, à un "espace de qualification" fondé sur l'ouvrier professionnel qui maîtrise "sa" machine et à un encadrement d'atelier compétent en technique. Les stratégies techniques et économiques des entreprises et leur réussite reposent sur une conception particulière du travail industriel dans la mécanique et les secteurs qui s'y apparentent.

¹²⁵ G.DOSI distingue de ce point de vue les secteurs "suppliers dominated" (textile, agriculture...), les "specialised suppliers" (la machine outil), les "scale intensive sectors" (matériel de transport, verre, ciment...) et les secteurs "science based" (électronique, chimie...).

Il est vrai qu'avec l'introduction des MO/CN la rigidité de la division entre fonctions "techniques" et fonctions d'atelier s'assouplit dans les deux pays (MAURICE et alii, 1989, SORGE, 1991). Mais ceci se fait de manière très différente et profite à des catégories d'acteurs différents. En France, on a plutôt l'impression d'une sorte de technicisation des fonctions d'atelier et de contrôle "par le haut" : on observe par exemple une "nouvelle maîtrise" mieux formée techniquement mais qui n'est plus nécessairement d'origine ouvrière ; de même des catégories de formation initiale plus technique pénètrent dans la maîtrise de production et les postes de régleurs. Il paraît plus difficile dans ce cas aux ouvriers professionnels de se prévaloir des fonctions de programmation associées au système CNC pour garder leur autonomie professionnelle. Les bénéficiaires de la CN en France sont donc plutôt les "techniciens d'ateliers" et une "nouvelle maîtrise", plus technique ; mais parmi eux on risque de trouver de moins en moins d'ouvriers qualifiés (MAURICE et alii, 1986).

En forçant le trait on pourrait dire qu'en RFA on considère qu'une machine CNC est bien utilisée si elle permet de bonnes performances sous le contrôle d'un Facharbeiter ; en France, en revanche, il semblerait que, pour s'adapter aux machines plus performantes, il soit nécessaire de substituer des gens techniquement mieux formés aux ouvriers d'atelier. On tend à recruter des techniciens spécialisés et des techniciens supérieurs, ce qui ne favorise pas la communication dans l'atelier.

Ces **logiques d'utilisation** se sont transmises des utilisateurs de machines à CN aux producteurs. C'est ainsi que la logique d'utilisation "à l'allemande" a conduit plutôt à l'internalisation de l'électronique dans les entreprises de machine-outil pour obtenir des systèmes de commandes manipulables. Par contre, en France, la plus grande inégalité de participation aux fonctions les plus techniques semble plutôt conduire les fabricants à accepter des systèmes de CN conçus pour des techniciens, sans doute très performants. Les utilisateurs, les fabricants de machines et les fournisseurs de CN participent, dans chaque pays de manière différente, à des logiques sous-jacentes qui influencent les "choix" techniques et socio-organisationnels. C'est la séparation des fonctions et des carrières ouvrières et techniques, plus prononcée en France, qui tendrait à rendre compte de la tendance actuelle à une technicisation de l'atelier "par le haut", par insertions successives de nouvelles catégories. En RFA, la technicité inhérente à la "construction" des ouvriers professionnels semble à l'inverse constituer un potentiel pour le développement prévisible de la technicité de l'atelier. De cette manière s'expliquent les modalités différentes du développement de la technicité : par stabilité structurelle et changements à l'intérieur des catégories du personnel existantes en RFA et plutôt par rupture et restructuration en France.

La **conception des machines et des systèmes à CN** va donc de pair avec la construction des acteurs. Pour expliquer les **stratégies techniques** des acteurs dans la machine-outil, la prise en compte des interdépendances entre la structure et l'évolution des catégories de personnel et la division du travail parmi les utilisateurs est incontournable. Et les entreprises de machine-outil mettent en évidence cette interaction d'autant plus qu'elles sont à la fois fabricantes et utilisatrices de machines.

4.2. La comparaison France-Japon¹²⁶

¹²⁶ Cf. Marc MAURICE, Hiroshi MANNARI, Yukiharu TAKEOKA, Takenori INOKI, Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique, LEST, 1988.

La question, déjà abordée en 3-4, sera traitée ici sous l'angle des ressources humaines. "L'introduction des technologies flexibles et leur développement ont soulevé dans les entreprises un ensemble de questions analogues, en France comme au Japon, notamment : qui prendra en charge la programmation ? Quel type d'ouvrier choisir comme opérateurs et comment les former ? Comment adapter la maîtrise d'atelier à ce nouveau système de production ? Comment gérer conjointement le travail fait sur MO/CN et celui effectué encore sur les machines conventionnelles ? Qui prend en charge le contrôle-qualité ? Quelle forme donner au service entretien ? Comment organiser les rapports entre le service outillage et les Méthodes ? Faut-il intégrer la programmation dans le service des Méthodes ?

Dans le cas du Japon, la question d'un rapprochement entre les services techniques et les ateliers ne semble même pas s'être posée, en tout cas dans les termes où elle a été posée en France dans le cadre d'un large débat sur les effets des nouvelles technologies sur la structure d'organisation de l'entreprise et le contenu des qualifications. (Cf. Sociologie du travail, n° 4, 1984, « Nouvelles technologies dans l'industrie, l'enjeu des qualifications »). Les pratiques des entreprises tendent à effacer les "frontières" entre les services ou entre les catégories d'acteurs, à la fois par la mobilité des acteurs eux-mêmes, par les relations qu'ils entretiennent entre eux, ou par l'existence de "correspondants" ou "d'antennes" des services technico-organisationnels (ex. : Méthodes) au sein des ateliers.

Dans les entreprises françaises, le découpage des services et des fonctions se fonde davantage sur des logiques administratives et catégorielles qui tendent à individualiser et à spécialiser les capacités productives, et à produire des espaces de travail fermés sur eux-mêmes. Sans doute, on l'a observé, on assiste à l'émergence de nouveaux acteurs porteurs de nouvelles professionnalités techniques qui pourraient rapprocher les compétences et les capacités productives des ingénieurs et celles des ouvriers et de la maîtrise d'atelier. Mais le plus souvent, ce qui se produit dans les entreprises japonaises par des processus de développement interne et de transfert de savoir et savoir-faire de **proximité** entre acteurs s'effectue plutôt dans les entreprises françaises observées par la création de **nouvelles strates professionnelles** faisant appel directement à des recrutements sur le marché externe du travail. Dès lors, la qualité des rapports de travail et la continuité de l'espace de qualification s'en ressentent.

Dans le système japonais, c'est un processus d'apprentissage interne à l'entreprise qui constitue la socialisation professionnelle de base commune aux différentes catégories¹²⁷. Dans la situation française, les diplômés contribuent plutôt au renforcement de la stratification, sans que l'entreprise ait pu jusqu'ici développer une formation interne aussi importante et systématique que celle dans laquelle les entreprises japonaises investissent lourdement, même si elles le font souvent sous la forme de l'OJT (On the Job Training) qui ne correspond pas tout à fait à la notion française de "formation sur le tas".

Les modes d'appropriation par les acteurs de l'entreprise des potentialités productives associées aux "technologies nouvelles" apparaissent finalement très liés dans les deux pays aussi bien à la formation de la professionnalité des acteurs qu'à la constitution des espaces de travail ou d'organisation au sein desquels se forment et se développent leurs capacités productives.

¹²⁷ Et l'on se souviendra que la catégorie de "techniciens" est difficile à identifier en tant que telle dans les entreprises japonaises ; elle apparaît plutôt comme une étape transitoire du développement de la professionnalité technique auquel participent les ingénieurs eux-mêmes. Cf. M. MAURICE et alii (1988), C. LANCIANO et alii (1993)

CONCLUSION : L'effet sociétal comme interaction entre espace industriel, espace de qualification et espace d'organisation : l'apport à la théorie de la firme

La comparaison de la France avec la situation allemande comme avec la situation japonaise, permet de mettre en évidence l'importance de la plus ou moins grande homogénéité de la professionnalité des divers acteurs qui contribuent à l'efficacité productive et à l'innovation dans une branche d'industrie donnée ; c'est ce que nous désignons par la notion "*d'espace de qualification*". Cette notion est associée celle *d'espace d'organisation* puisque le degré d'homogénéité de la professionnalité est lié aux méthodes de formation et d'organisation du travail. Elle est aussi fortement associée à celle "*d'espace industriel*" dans la mesure où elle contribue à fonder l'ensemble des articulations ou des rapports de coopération entre catégories d'acteurs, au sein des entreprises aussi bien qu'entre les entreprises (productrices et utilisatrices de MO/CN par exemple) ou encore entre celles-ci et les agences privées et publiques qui participent au développement ou à la diffusion de l'innovation technologique (organismes professionnels, centres de recherche, université ou écoles d'ingénieurs,...). Ces interdépendances impliquent une cohérence d'où peuvent résulter des rigidités et des impossibilités de "transferts technologiques". Mais de telles rigidités ne sont jamais absolues.

Ainsi l'entreprise, dans l'analyse sociétale, est analysée par les espaces -espace de qualification, d'organisation, espace industriel- où elle se développe et dans lesquels agissent les acteurs. Ces espaces débordent l'entreprise : l'espace de qualification s'étend de l'école -voire de l'origine sociale par la famille- à tout le système éducatif dans et hors de l'entreprise : sans doute pourrait-on voir là une simple transposition de la notion de *capital humain*. La différence est fondamentale : la formation du capital humain, déterminée dans sa logique par le calcul du rendement attendu, est analysée comme un programme d'investissement des individus ou sur les individus, en éducation, santé, mobilité. L'actif en capital humain de l'entreprise est la somme des capitaux accumulés sur les individus qui la composent. Ce que l'analyse de l'espace de qualification permet de prendre en compte, c'est que les relations sociales entre les acteurs ont une efficacité propre. On peut comparer les quantités de dépenses de formation accumulées dans l'entreprise allemande, française ou japonaise, comme on peut le faire pour des comparaisons dans le temps, pour expliquer les différences de productivité ("why growth rates differ" selon la formule de DENISON). Mais on ne peut pas comparer par des nombres d'années d'école ou par des chiffres de dépenses d'apprentissage les capacités productives qui résultent du fait que, ici, ouvriers, contremaîtres et ingénieurs étant passés par le même moule de formation professionnelle, coopèrent plus facilement que là où leur type de formation les sépare, d'autant plus que cette différenciation entraîne une séparation organisée des tâches d'exécution et de préparation du travail. Et on ne peut pas davantage comparer par des différences de coût de formation ou d'affectation aux postes de travail la situation où, pour un niveau donné de formation, l'adaptation à l'entreprise s'effectue par l'affectation à un poste d'exécution, d'organisation ou de commandement correspondant à ce niveau, et la situation où cette adaptation s'effectue, pour tous les niveaux de formation, par l'expérience commune du passage par toutes les phases du processus de production, le mode de formation étant lié ici, comme là, à l'espace d'organisation. On voit aussi par ces exemples où l'analyse sociétale trouve la source des "commitments" dont LEIBENSTEIN fait l'essence de l'entreprise : dans la construction d'acteurs et dans leur type de socialisation.

Lorsque STIGLER propose d'analyser la firme non pas par la fonction de production, comme transformant des inputs en outputs, mais comme la combinaison de processus, de

fonctions distinctes (achat, stockage, stades de transformation pour la production finale, vente, crédits aux acheteurs, services divers...), en partageant la firme non selon les marchés où elle achète les inputs mais selon les fonctions ou processus qui constituent le domaine de son activité, il note que le coût de chacune de ces fonctions particulières peut dépendre de l'agencement de cette fonction avec les autres comme, dit-il, lorsque les lingots sont laminés à leur haute température de sortie, économisant la production de chaleur. Les coûts des diverses fonctions sont en interaction¹²⁸.

N'est-ce pas au fond, ce que l'analyse sociétale met en lumière en observant, par l'analyse des espaces de qualification et d'organisation, que chacune des diverses fonctions rassemblées par l'organisation du travail (conception, exécution, entretien, etc...) a une efficacité -ou un coût- en relation avec le type, la méthode, de cette organisation. Les nombreuses remarques faites aux chercheurs, dans les entreprises de mécanique françaises, allemandes, japonaises, à propos de l'appropriation des nouvelles technologies, sur l'éloignement, l'isolement entre les fonctions et les acteurs, en France, leur rapprochement ailleurs, ne sont pas sans analogie avec l'image de STIGLER à propos du rapprochement entre le processus de production et de laminage du lingot.

Mais, au-delà de cette analogie sur l'interrelation des fonctions, l'analyse sociétale met en lumière la source de cette interrelation, à savoir les phénomènes de socialisation différents qui construisent ici et là les acteurs de l'entreprise. La technologie de la combinaison des fonctions apparaît dès lors comme un produit de ce type de socialisation : ingénieurs, techniciens, régleurs, ouvriers qualifiés, OS ne sont pas dans les mêmes relations car ils n'ont pas été produits de la même façon : "le plus souvent, ce qui se produit dans les entreprises japonaises par des processus de développement interne et de transfert de savoir et de savoir-faire de proximité, entre acteurs, s'effectue plutôt dans les entreprises françaises observées par la création de nouvelles strates professionnelles faisant appel directement à des recrutements sur le marché externe du travail" (MAURICE et alii, 1988, p. 371, 478.). L'espace d'organisation s'adapte aux nouvelles technologies en fonction des caractères de l'espace de qualification.

Bien plus, les caractères de l'espace de qualification peuvent influencer sur les choix technologiques eux-mêmes. C'est particulièrement clair dans les entreprises où le niveau de qualification est faible. Dans une des entreprises françaises de sous-traitance mécanique observée, "le directeur estime que le trop faible niveau de qualification exclut l'investissement en formation pour l'adaptation aux nouvelles technologies. Il choisit la voie d'une automatisation plus poussée de la production dans un projet d'implantation d'un atelier flexible. L'ingénieur voit dans une telle installation le moyen "d'évacuer les ouvriers des machines : on garderait alors seulement un noyau d'ouvriers professionnels chargés de l'entretien et des outillages" (ibid, p. 358). Dans l'entreprise japonaise correspondante (où le niveau d'éducation et d'encadrement est cependant relativement faible par rapport aux autres entreprises japonaises observées, mais plus élevé que celui de l'entreprise française), le système de formation des jeunes opérateurs par les opérateurs plus expérimentés a permis de développer progressivement le niveau de qualification de l'ensemble. Le mode de formation a permis un développement de compétence par une mobilité dans des fonctions différentes et une meilleure intégration de la programmation au sein des ateliers d'usinage. En comparaison, "l'entreprise française apparaît davantage orientée vers des changements technologiques, dans lesquels elle voit la solution des problèmes de main d'œuvre" (ibid, p. 358-9) comme si c'était le moyen

¹²⁸ WILLIAMSON reprend cet exemple (p. 83-4).

d'éviter les coûts de transaction internes provoqués par la mauvaise qualité de l'espace de qualification.

Pour WILLIAMSON, "the prohibitive cost of contracting is what explains the decision to integrate... Les coûts de transaction expliquent à la fois la décision de passer du marché à la firme, et dans la firme, ils expliquent quelle forme d'organisation sera choisie" (p. 84). Dans les conditions de "grand nombre" de la concurrence pure, on ne peut durablement tromper l'adversaire (lors d'un nouveau contrat). Mais dans les situations de petit nombre, c'est-à-dire lorsque le choix des co-contractants est limité, alors il est de l'intérêt de chaque partie de rechercher les meilleures conditions de l'échange, dont la plus efficace est de monopoliser certaines informations (information impactedness). Les coûts de transaction s'élèvent et incitent à renoncer aux échanges de marché pour intégrer dans une même organisation les opérations précédemment échangées sur le marché... Dans l'exemple cité sur le choix de la solution technologique, il s'agit bien en effet de préférer à l'échange une organisation qui en dispense ou qui, du moins, en bouleverse les conditions.

Mais l'explication par les coûts de transaction, chez WILLIAMSON, oblige l'auteur à faire dépendre l'apparition et l'intensité des facteurs qui la fondent (rationalité limitée, incertitude-complexité, opportunisme, petit nombre) d'un phénomène global général qu'il nomme "l'atmosphère" (p. 37-40) : "la référence à l'atmosphère a l'avantage de mettre expressément en relief des considérations systémiques (expressly raises systems considerations) : quelles sont les attitudes qui prévalent, comment sont-elles influencées par la nature des transactions, et comment se diffusent-elles sur l'ensemble (with what spillover consequences) ?"

Dans l'analyse sociétale, c'est la construction, spécifique à chaque société, des espaces de qualification et d'organisation, qui permet d'inventorier et de comprendre les conditions dans lesquelles se réalisent les transactions, se construisent les conduites sociales de coopération, se détermine le niveau des engagements et des conventions.

Le trait commun aux théories modernes de l'entreprise, c'est de la concevoir comme un noeud, un réseau, une chaîne de contrats ou d'engagements (a nexus of treaties) qu'il s'agisse des "engagements" de Leibeinstein, des "coûts de transaction" (des contrats) chez Williamson, de la "coordination horizontale" chez Aoki. Mais ces auteurs voient bien que le système qu'ils élaborent ne peut fonctionner que sous certaines conditions : sentiment de communauté d'objectifs (Leibenstein), atmosphère (Williamson), qualité de la hiérarchie verticale qui engendre la confiance et autorité dans la firme (AOKI). Quant aux théories de l'agence ou des droits de propriété, tout y dépend de la structure organisationnelle des droits de propriété.

Dans tous ces cas, l'entreprise est bien un ensemble de contrats mais l'efficacité de l'ensemble dépend de ce qu'est et de ce qui se passe dans l'entreprise, ce qui, pour des économistes, en effet, renvoie au contexte à l'environnement, aux cultures nationales, bref à l'exogène.

L'analyse sociétale tente d'intégrer ces éléments en comprenant l'entreprise non pas comme, ou pas seulement comme, un ensemble de contrats ou une fonction de production, mais comme un acteur collectif dont l'efficacité dépend d'un ensemble de déterminants qu'on peut analyser séparément mais qui opèrent en interaction. L'action des individus et des groupes

qui la composent dépend de la qualité des rapports sociaux qui les unissent et c'est sur l'analyse de la qualité de ces rapports sociaux que porte l'effort.

La notion d'espaces (professionnel, organisationnel, industriel) exprime ces rapports sociaux qui construisent les acteurs individuels et collectifs et leurs relations : de coopération, de compétition, de négociation. Les acteurs sont construits par la façon dont ils ont été formés et dont ils sont intégrés et formés dans l'organisation, organisation qui consiste à construire des relations de coopération, de compétition, de négociation. Ces relations sont construites par l'entreprise mais sur la base des rapports sociaux dont elle hérite en embauchant des individus construits dans la société : par le système éducatif, qui dépend lui même de la demande de l'entreprise et de la structure sociale (60 % des ouvriers qualifiés allemands sont d'origine ouvrière, contre 40 % des français). Cette construction des acteurs individuels et collectifs - l'entreprise étant un de ces acteurs- s'élabore dans une suite d'opérations -un processus- interdépendantes : l'organisation dépend de la formation, de la structure sociale et les détermine à son tour. Ainsi se construisent des espaces, des processus et des acteurs qui déterminent la qualité des rapports sociaux de l'entreprise. On peut dire alors que l'entreprise est saisie dans la société, d'où sa spécificité, mais une spécificité dont on peut analyser les caractères sur la base de principes fondamentaux, que sont les types de rapports sociaux, d'espaces, de processus, que l'analyse sociétale comparative a permis de repérer.

BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN A., DEMETZ H. (1972), Production, information costs and economic organisation, *AER*, décembre, pp. 777-795.
- AOKI M. (1988), Information, incentives and bargaining in the Japanese economy, N. York, Cambridge, UP.
- AOKI M., GUSTAFSON B., WILLIAMSON, O.E. (1990), The firm as a nexus of treaties, Sage Pub.
- AOKI M. (1991), Le management japonais : le modèle J. de AOKI, *Problèmes économiques*, n° 2225, 15 mai 1991, p. 1 (traduction de l'article du *Journal of Economic Literature*, Mars 1990).
- COASE, R.H. (1937), The nature of the firm, *Economica* (November).
- CORIAT B., WEINSTEIN O. (1995), Les nouvelles théories de l'entreprise, Paris, Livre de poche, n° 519.
- CHAMBERLIN E.H. (1953), La théorie de la concurrence monopolistique, traduction française, Paris, PUF.
- DOSI G. (1988), Sources, procedures and microeconomic effects of innovation, *Journal of Economic Literature*, sept., XXVI, 3.
- GABRIE H., JACQUIER J.L. (1994), La théorie moderne de l'entreprise, l'approche institutionnelle, Paris, *Economica*.
- GAFFARD J.L. (1993), De la substitution à la complémentarité : propositions pour un réexamen de la théorie de la firme et des marchés, LATAPSES, Université de Nice.
- HUARD P. (1982), Modélisation économique des phénomènes organisationnels : un essai d'évaluation, in *Séminaire d'économie et de sociologie du travail*, CNRS-LEST, pp. 89-113.
- JENSEN M.C., MECKLING W.H. (1976), Theory of the firm : managerial behavior, agency cost, and ownership structure, *Journal of financial economics*, 3 (4).
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J.J. (1993), L'analyse sociétale de l'innovation : genèse et développement, LEST-CNRS.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J.J. (1992), Innovation : acteurs et organisations. Les ingénieurs et la dynamique de l'entreprise, comparaison France-Japon, résumé de la recherche, LEST-CNRS, mars. Cf. le texte de la recherche : mêmes auteurs et Minoru ITO, Naoyuki KAMEYAMA, Shigemi YAHATA, LEST, 1992, 500 p.
- LEIBENSTEIN H. (1987), Inside the firm, the inefficiencies of hierarchy, Harvard UP.
- MARSHALL A. (1947), Principles of economics, Mac Millan, London.
- MAURICE M., EYRAUD F., d'IRIBARNE A., RYCHENER F. (1986), Des entreprises en mutation dans la crise, LEST-CNRS, mimeo, 459 p.
- MAURICE M., MANNARI H., TAKEOKA Y., INOKI T. (1988), Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique, LEST-CNRS, mimeo, 501 p.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.J. (1982), Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne, Paris, PUF, 382 p. (traduction anglaise, *The social foundations of industrial power. A comparison of France and Germany*, The MIT Press, Cambridge, 1986..
- MAURICE M., SORGE A. (1989), Dynamique industrielle et capacité d'innovation de l'industrie de la machine-outil en France et en RFA, LEST-CNRS, janvier.
- MÖBUS, M. et VERDIER E., Négociation et construction des diplômes professionnels : Allemagne, France et retour, Actes du colloque « Négociation et construction des diplômes de formation professionnelle : une confrontation Allemagne-France, Aix-en-Provence, mai 1996.

- NELSON R. (1995), Recent evolutionary theories, *Journal of economic literature*, 1995, March.
- NELSON R. et WINTER (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Harward Univ. Press.
- NOHARA H. (1987), *Les acteurs de la dynamique industrielle au Japon*, LEST-CNRS, 237 p.
- PARENT J. (1975), *Les firmes industrielles*, 1. Les politiques du produit, Paris, PUF.
- PERRIN J. et REAL B. (1976), *L'industrie des biens d'équipement mécanique et l'engineering en France et en Allemagne de l'Ouest*, Tome 2, Grenoble, IREP.
- SALAI S. (1989), L'analyse économique des conventions de travail, *Revue économique*, 40(2), mars.
- SCHUMPETER J.A. (1961), *History of economic analysis*, G. Allen and Unwin, London.
- SORGE A. (1991), Strategic fit and the societal effect : interpreting cross-national comparisons of technology, organisation and human resources, *Organisation Studies*, 12/2, pp. 161-190.
- STIGLER G.J. (1968), *The organisation of industry* (recueil d'articles), R.D. Irwin, Homewood, Ill., 328 p.
- TOLEDANO J. (1978), A propos des filières industrielles, *Revue d'économie industrielle*.

L'ANALYSE SOCIETALE DES RAPPORTS ENTRE LES ACTIVITES FEMININE ET MASCULINE :

COMPARAISON FRANCE-JAPON

Hiroatsu NOHARA

Dans ce texte, nous nous proposerons d'examiner les différences, entre la France et le Japon, dans la façon dont s'articulent les activités des femmes et des hommes le long de leurs cycles de vie. Pour ce faire, nous mettrons au centre de notre analyse la modalité de régulation sociétale des rapports homme/femme, en mettant l'accent particulièrement sur la comparaison des formes d'activité féminine qui paraissent constituer un indicateur intéressant des relations d'interdépendance entre travail, famille et société. De nombreuses recherches sur l'activité féminine ont été réalisées en France ces derniers temps, notamment dans une optique de comparaison européenne (O. Benoit - Guilbot 1987, L. Hantrais et M-T Letablier éd. 1995). Elles ont pu ainsi mettre en évidence la grande variété des situations nationales, malgré quelques tendances de fond universelles telles que la progression du taux d'activité féminine dans le temps, la distribution professionnelle des emplois féminins etc. Ce constat nous permet de justifier notre postulat de base selon lequel l'activité féminine est un « construit social », spécifique à chaque société, qui implique l'interaction de multiples dimensions éducative, professionnelle, familiale et étatique (politiques publiques). L'activité féminine est alors un bon analyseur, surtout si elle est considérée dans son interdépendance avec l'activité des hommes, pour révéler la manière dont une société conçoit l'équité sociale et organise l'articulation entre l'économique et le social.

Nous nous inspirerons de ces travaux précurseurs ayant bien balisé la recherche, tout en étendant nos propres analyses au Japon, pays économiquement comparable à la France mais situé en dehors de la sphère culturelle et historique européenne. Cependant et contrairement à la plupart d'entre eux, nous ne nous limiterons pas à la comparaison de modèles d'activité féminine, mais nous prendrons en compte l'analyse globale des formes -sociales et professionnelles- de configuration homme/femme. Cette dernière optique permet seule, semble-t-il, d'ouvrir véritablement la voie à une pleine compréhension des systèmes d'interrelation qui forgent les formes sociétales de cohérence.

Autrement dit, nous voulons mettre en évidence, à partir de la construction de quelques indicateurs simples et de leur confrontation systématique, les multiples différences qui existent entre les deux pays dans les modes d'insertion sociale et professionnelle des femmes et des hommes. Cependant, les différences issues de la comparaison terme à terme n'auront pas une signification plus que factuelle. Elles ne pourront nous délivrer un véritable sens ou une clé de lecture que re-situées dans le contexte et la logique de chaque forme de cohérence nationale au sein de laquelle elles trouvent leur légitimité (M. Maurice, F. Sellier, JJ. Silvestre 1986). Cette façon de concevoir le fait social nous conduit à privilégier un système d'interprétation qui vise à articuler simultanément plusieurs niveaux d'analyse : niveau individuel ou de stratégie familiale ; niveau de pratiques de la gestion de la main-d'œuvre dans les entreprises ; niveau d'actions publiques. Ces trois niveaux interagissent, pour construire la forme - dominante dans un pays - d'offre de travail.

Notre hypothèse de travail est que « le modèle - national - d'activité féminine » ne résulte ni simplement d'un choix fondé sur le calcul coût - avantage au sein du ménage considéré comme un espace de capital (G. Becker 1964), ni d'une culture nationale omnipotente, mais qu'il se construit sur une interaction entre les jeux d'acteurs stratégiques et

la représentation de la famille cristallisée autour des politiques des pouvoirs publics. L'arbitrage au sein du ménage (division familiale du travail), qui n'exclue nullement le calcul, s'effectue donc dans un espace fortement structuré non seulement par la tradition culturelle (le modèle familial) mais aussi par les dispositifs étatiques qui, historiquement forgés, diffèrent par définition d'un pays à l'autre.

Afin de soumettre nos énoncés à l'épreuve, nous allons procéder à des analyses statistiques descriptives. La méthodologie du type macro - statistique étant adoptée, c'est la fiabilité des appareils statistiques qui déterminera la qualité de nos analyses. Pour les deux pays qui nous intéressent, nous disposons de matériaux statistiques, en particulier des enquêtes sur l'emploi d'envergure nationale réalisées auprès de ménages¹²⁹. Ces enquêtes ne sont certes pas tout à fait identiques : les méthodes de la collecte des informations sont légèrement différentes ; les définitions de catégories statistiques reflètent des systèmes de représentation ou de références différemment construits dans les deux pays. Mais, elles visent à saisir de façon la plus étendue possible les concepts de travail ou d'inactivité. En particulier, elles ont le mérite de se baser, non pas sur la construction ex-post des catégories, mais directement sur **la déclaration spontanée des personnes sondées**. Cette mesure est donc fondée sur l'opinion des intéressées elles - même. Même si elle risque parfois de mélanger le subjectif et l'objectif, elle s'avère bien adaptée à l'analyse de la population féminine pour laquelle il existe de réelles difficultés à délimiter les frontières entre activité, inactivité et chômage.

Ce texte traitera, en première partie, des problèmes statistiques relatifs à la population active. En seconde partie, on abordera les traits caractéristiques de la participation féminine au travail, notamment à travers le travail à temps partiel comme indicateur le plus pertinent qui révèle la nature sociétale de l'arbitrage au sein du ménage. Cette analyse permettra de préciser deux formes de « convention familiale » mise en œuvre en France et au Japon. En troisième partie, on caractérisera deux formes de « convention salariale », en analysant successivement les trajectoires professionnelles des femmes et des hommes et la différenciation de leurs courbes salariales selon les étapes de la vie. En conclusion, on reviendra sur les relations d'interdépendance entre ces deux conventions, pour interroger l'approche de l'analyse sociétale .

1. POPULATION ACTIVE ET CHOMAGE ; AMBIGUITE DES NOTIONS

Les deux enquêtes sur l'emploi de l'année 1992 nous permettent de faire l'état de la population active, puis d'examiner les frontières entre activité, inactivité et chômage dans les deux pays. Les critères retenus ici sont basés sur les réponses spontanées à des questions de filtrage utilisées pour savoir comment la personne interrogée elle - même se définit au moment de l'enquête, indépendamment de ce qu'elle a fait réellement durant la période de référence. Ainsi définie, cette convention statistique classe et quantifie les différentes catégories de personnes, comme le montre le tableau I.

La notion de population active, saisie telle quelle dans ces enquêtes, reflète en partie la nécessité, pour chaque économie, de mesurer ses ressources en main-d'œuvre. De ce point de vue strictement quantitatif, le Japon dispose de ressources humaines deux fois et demi plus importantes que la France. En plus, le Japon voit une part plus large de la population participer à la production des richesses nationales, notamment dans les tranches d'âge les plus avancées. De même, la mobilisation de ces ressources disponibles s'avère plus forte ou effective pour le premier que pour le second, compte tenu du taux de chômage moins élevé (il représente 14,2

¹²⁹ Pour la France, il s'agit de « l'enquête sur l'emploi » effectuée chaque année par l'INSEE auprès de 70000 ménages, et pour le Japon de « Employment Status Survey » réalisé tous les 5 ans par le bureau statistique de Premier Ministre auprès de 420000 ménages.

% pour les femmes et 8,7 % pour les hommes en France contre 8,0 % pour les femmes et 2,1 % pour les hommes au Japon). Sur le plan macro-économique, la France se caractérise donc par une sous-utilisation du facteur travail qui crée une situation de pénurie d'emploi, alors que le Japon se situe quasiment au point d'équilibre, son chômage pouvant être considéré comme « naturel » ou « frictionnel » selon une norme internationale du type BIT.

TABLEAU I

COMPARAISON FRANCE - JAPON, 1992
(en dix milliers de personnes)

		Ensemble	Femmes	Hommes
F R A N C E	Population en âge de travailler (15-64 ans)	3719	1871	1848
	Population active (15-64 ans)	2495	1112	1383
	Personnes sans emploi à la recherche d'un emploi	278	158	120
	Population inactive (dont ceux qui souhaitent travailler)	1224 (37)	759 (25)	465 (12)
	Taux d'activité (%)	67,1	59,4	74,8
	Taux de chômage (%)	11,1	14,2	8,7
	Taux de chômage BIT (%)	10,1	12,8	7,9
J A P O N	Population en âge de travailler (15-64 ans)	8670	4329	4341
	Population active (15-64 ans)	6437	2750	3687
	Personnes sans emploi à la recherche d'un emploi	299	221	78
	Population inactive (dont ceux qui souhaitent travailler)	2233 (439)	1579 (391)	654 (48)
	Taux d'activité (%)	74,4	63,6	85,2
	Taux de chômage (%)	4,6	8,0	2,1
	Taux de chômage BIT (%)	2,2	2,4	2,1

Source : enquête sur l'emploi de 1992, INSEE, France, 1992 Employment status survey, management and coordination agency, Japan

Les différences globales étant significatives, une telle caractérisation représente bien, sur le plan quantitatif, les traits propres à chaque économie nationale. Mais, toute tentative de quantification a aussi ses limites, pour saisir l'état sociologique de la population active.

A titre d'illustration, on peut évoquer une certaine ambivalence dans ce qui distingue activité, inactivité et chômage. La comparaison entre le taux de chômage fondé sur la déclaration spontanée et le taux de chômage au sens du BIT¹³⁰ montre des décalages plus ou moins prononcés aussi bien en France qu'au Japon. La définition du chômage selon le BIT, plus étroite, tend à minorer partout le nombre de chômeurs, mais particulièrement au Japon. Dans ce pays, le comptage des chômeurs masculins reste relativement constant entre les différentes sources statistiques. Mais, le nombre de chômeuses passe de 630.000 personnes (le chiffre du chômage officiel selon la norme du BIT en septembre 1992, Annual report on the

¹³⁰ Au sens du BIT, une personne est un actif occupé si elle a effectivement travaillé, ne serait-ce qu'une heure, au cours de la semaine de référence. Par contre, elle est chômeur, si elle n'a pas travaillé au cours de la même semaine, si elle est disponible dans les quinze prochains jours et si elle cherche activement un emploi.

labour force) à 2.210.000 (Enquête sur l'emploi d'octobre 1992 qui se fonde sur la déclaration spontanée), ce qui fait tripler le taux de chômage féminin, en passant de 2,4 % à 8,0 %. Une telle différence, qui découle en grande partie de la prise en compte ou non de la «disponibilité» des personnes, suggère déjà le comportement ambivalent des femmes japonaises vis-à-vis de la recherche de l'emploi. En fait, la situation des femmes est encore plus complexe ; selon la même enquête, 3910000 femmes japonaises inactives dans la population inactive totale (15790000), soit 24,7 %, souhaiteraient néanmoins travailler, si l'occasion se présentait. Cette énorme masse de femmes, dont la plupart sont des femmes au foyer, conservent le désir de travailler, sans rechercher explicitement un emploi, ni être immédiatement disponibles. Cette situation de latence, peu assimilable néanmoins à la notion classique du « chômage déguisé », traduit bien la particularité sociologique des femmes au Japon. Du point de vue du marché du travail, tout se passe comme si différents états de disponibilité étaient en continuité avec l'opportunité d'activité. Ce qui traduit une certaine ressource de plasticité, puisqu'une partie non négligeable de femmes peuvent se déplacer, selon les fluctuations économiques, à travers les frontières entre activité, inactivité ou chômage.

Ce type de phénomène n'est pas totalement absent en France, mais son ampleur apparaît beaucoup plus limitée aussi bien chez les femmes que chez les hommes. Ainsi, les inactifs qui souhaitent travailler se limitent seulement à 3 % de la population inactive. D'une façon générale, la France montre une bonne concordance entre les définitions statistiques et les statuts - subjectifs - des personnes qui tendent à interioriser les logiques administratives de l'emploi¹³¹, tandis que le Japon laisse une marge d'ambiguïté statistique qui reflète moins un problème de cadrage technique qu'une certaine ambivalence sociologique des comportements vis-à-vis du travail.

2. CONSTRUCTION DE L'OFFRE DE TRAVAIL SELON LE CYCLE DE VIE EN FRANCE ET AU JAPON

La présentation des grands traits de la population active nous a conduit à souligner la relativité de cette catégorie en tant que construction sociale propre à chaque pays. Tout en gardant à l'esprit cette relativité, nous étudierons ici les formes de construction de l'offre de travail des femmes et des hommes selon leur cycle de vie. Nous nous interrogerons pour savoir comment les divers événements de la vie influent différemment sur leur engagement professionnel, en privilégiant le taux d'activité, indicateur souvent usité dans la comparaison internationale. Le graphique I nous montre à la fois des tendances communes aux deux pays et quelques différences notables dans la configuration homme/femme.

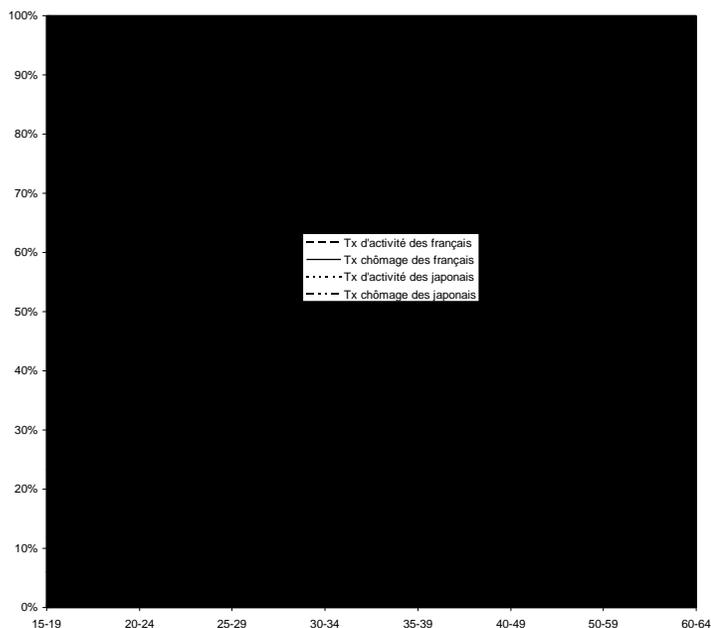
En ce qui concerne des tendances communes, on peut évoquer deux phénomènes : les taux d'activité se situent, à toutes les tranches d'âge, à des niveaux plus élevés - ou au moins égaux - chez les hommes que chez les femmes ; le taux de chômage (personnes sans emploi à la recherche d'un emploi) est systématiquement plus faible chez les hommes que chez les femmes.

Ces lois générales se manifestent cependant dans des contextes sociétaux profondément hétérogènes, générateurs de formes particulières d'articulation des activités féminines et masculines. Notons tout d'abord que les différences sociétales sont plus fortes aux deux extrémités de la vie, étroitement associées à des institutions comme le système éducatif ou le système de retraite.

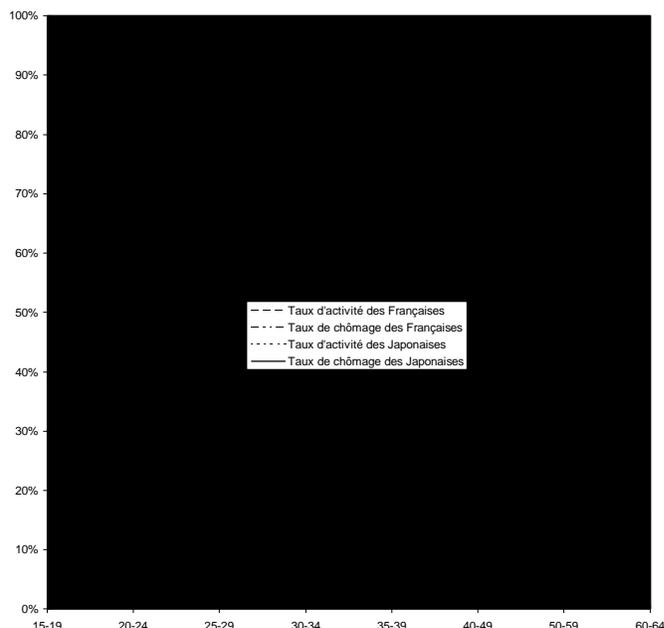
GRAPHIQUE I - Le taux d'activité et le taux de chômage

¹³¹ Parmi les personnes sans emploi à la recherche d'un emploi, 89% déclarent être inscrits auprès de l'ANPE en France contre seulement 16% au Japon. Au Japon, la façon dont on définit « la recherche active d'un emploi » pose en soi un problème difficile d'interprétation.

HOMME



FEMME



La France et le Japon organisent différemment le début de la vie active pour les jeunes. En France où prévaut la pénurie de l'emploi, ils éprouvent une certaine difficulté d'insertion professionnelle, certes à des degrés variables selon les diplômes et le sexe. En même temps, ils ont tendance à pousser leur scolarité bien au delà du Baccalauréat, ce qui retarde d'autant leur entrée dans le marché du travail. Ainsi, la France détient l'un des taux les plus élevés du chômage des jeunes et de leur scolarisation au sein de l'O.C.D.E.¹³² Au Japon, ils connaissent une transition peu conflictuelle entre école et entreprise. Les taux de chômage des jeunes demeurent peu élevés indépendamment des diplômes et du sexe. L'employabilité des jeunes filles ne semble pas entamée par la ségrégation scolaire entre les sexes qui apparaît plus marquée qu'en France. Outre la différence des taux d'accès à l'enseignement supérieur, les garçons choisissent prioritairement la filière longue (bac +4 ou plus), alors que la majorité des filles s'orientent vers la filière courte non-professionnelle (bac + 2) destinée souvent à l'origine à la formation des «arts ménagers».

A l'autre extrémité de la vie active, les deux pays organisent deux modes de retrait de la vie professionnelle, malgré l'âge conventionnel de la retraite qui est fixé à 60 ans. En France, une petite minorité seulement reste active au-delà de 60 ans (15 % des femmes et 18 % des hommes âgés de 60-64 ans). Cette tendance est de plus en plus renforcée par le fait que la crise amène à multiplier la préretraite avant même l'âge de 60 ans. Au Japon, 45 % des femmes et 79 % des hommes sont encore en activité entre 60-64 ans. Beaucoup de personnes âgées souhaitent retarder leur retraite définitive, quitte à voir se détériorer leur statut sur le marché du travail. Ces divergences massives qui traversent les diverses composantes sociétales (éducation, insertion, retrait d'activité) ne sont évidemment pas dissociables de la façon dont chaque société pense la relation entre la création des richesses et sa propre reproduction.

Mais, de tels problèmes dépassent largement notre objet. Nous recentrerons ici nos analyses sur le noyau dur de la population active qui se situe entre 25 et 60 ans. Même limitée

¹³² Le taux de chômage et le taux de scolarisation chez les jeunes de 20-24 ans est respectivement de 24,3% et de 37,9% en France contre 7,1% et 23,3% au Japon (source op.cit.)

à ces actifs plutôt bien insérés dans la vie, la comparaison de la configuration homme/femme fait apparaître quelques différences significatives. Globalement, les différents clivages homme/femme sont nettement moins accentués en France qu'au Japon, qu'il s'agisse du chômage ou de l'évolution des taux d'activité. Bien sûr, les taux d'activité des hommes évoluent, comme partout, à un niveau très proche du plafond dans les deux pays. Cette similitude n'empêche pas que leur niveau de chômage soit sensiblement différent d'un pays à l'autre ; les hommes japonais montrent un degré extrêmement élevé d'intégration dans la sphère productive, alors qu'une partie des hommes français ont, de façon permanente, une certaine vulnérabilité sur le marché du travail.

Quant aux femmes, leurs situations apparaissent très différenciées¹³³. Les femmes françaises enregistrent une évolution relativement stable de leurs taux d'activité. En dépit d'un taux de chômage non-négligeable, les trois quarts d'entre elles restent constamment sur le marché du travail, comportement qui se rapproche alors de plus en plus de celui des hommes. En revanche, les femmes japonaises connaissent une large fluctuation de leurs taux d'activité qui baissent jusqu'à 60 % aux âges de maternité entre les deux pics à 20-24ans (80 %) et à 40-49 ans (78 %). Une telle fluctuation traduit un cycle d'interruption et de reprise de leur activité qui n'est pas sans rapport avec les événements familiaux. En même temps, cette discontinuité professionnelle fragilise leur position sur le marché du travail, comme le montre un taux de chômage élevé entre 25 et 39 ans (plus de 10 %).

Ce qui est, du point de vue de l'analyse sociétale, le plus significatif semble être les points suivants : le modèle d'activité féminine au Japon se caractériserait par la discontinuité commandée essentiellement par les événements familiaux, alors que le modèle français d'activité féminine se rapprocherait - mais pas complètement comme on le verra - du modèle d'activité masculine qui n'est guère sensible, aussi bien au Japon qu'en France, aux événements de la vie privée. Ainsi, la stratégie familiale au Japon se cristalliserait, dans un espace strictement privé, autour d'une répartition nette des tâches entre homme et femme. En France, les interventions publiques de différents ordres tendraient à soutenir l'activité féminine, tout en suscitant en même temps les jeux stratégiques complexes des ménages¹³⁴. Dans les deux sections suivantes, nous approfondirons ces hypothèses, en traitant successivement le taux d'activité féminine selon la charge des enfants et le problème du travail à temps partiel.

2.1 les taux d'activité des mères selon le mode de charge des enfants

Il est déjà largement connu que les éléments familiaux, en particulier le nombre et l'âge des enfants, influent plus ou moins fortement sur l'activité féminine. Mais ces liens, loin d'être uniformes d'un pays à l'autre, semblent être médiatisés par l'ensemble des facteurs institutionnels qui révèlent bien, d'ailleurs, la nature de « convention familiale » au sein de laquelle se définit la place de la famille dans la société.

En France, l'activité professionnelle des mères connaît une relative constance, indépendamment des charges familiales, jusqu'au moment où l'avènement du troisième enfant précipite leur retrait d'activité. Ce dernier événement familial, auquel est étroitement associée une politique familiale « nataliste », crée une très forte rupture. Par contre, les mères françaises

¹³³ Le taux de salarisation des femmes représente au Japon 76,1% seulement contre 87,4% en France. Cette différence provient du fait qu'une part non-négligeable des japonaises travaillent comme aides familiales. Bien qu'intéressant, ce phénomène ne sera pas traité dans ce texte.

¹³⁴ La divergence nationale du même type a été déjà formulée, par O. Benoit - Guilbot, à partir de la comparaison France/Grande-Bretagne sur les structures du chômage des femmes. Une certaine similitude apparaît alors entre la Grande-Bretagne et le Japon dans la forme sociétale de régulation des rapports homme/femme, tandis que la France fait ici la figure d'exception. Une telle « similitude » sera intéressante à analyser, puisque ces deux pays se situent dans des contextes historiques, diamétralement opposés, de l'industrialisation, le Japon étant un grand retardataire par rapport aux pays européens, notamment à la Grande-Bretagne qui fut son pionnier.

maintiennent massivement leur activité jusqu'au deuxième enfant, quel que soit l'âge du dernier enfant. Ce comportement, différencié certes selon les niveaux de diplôme, n'est pas sans rapport avec l'existence des supports institutionnels ayant pour but de soutenir les mères en activité. Il s'agit notamment du développement des crèches publiques et de la généralisation de la prise en charge des jeunes enfants par les écoles maternelles, gratuites et accessibles à tous les enfants dès l'âge de 3 ans, qui scolarisent 94 % des enfants de 3 à 6 ans (A-M Daune-Richard 1993). Au Japon, le nombre d'enfants intervient peu ou de façon paradoxale dans la détermination des taux d'activité des mères. En effet, l'augmentation du nombre d'enfants pousse davantage les mères à travailler, contrairement à la plupart des pays européens. En parallèle avec l'absence de politique familiale explicite, ce phénomène renvoie, semble-t-il, au « coût économique privé » de l'enfant qui est extrêmement onéreux, faute de sa prise en charge suffisante par la collectivité notamment en matière de frais de l'éducation. D'ailleurs, se procurer les ressources financières pour l'éducation des enfants devient l'une des premières raisons qui justifient la reprise de l'activité des femmes après une période d'interruption.

TABLEAU II

**TAUX D'ACTIVITÉ (OCCUPEE) DES FEMMES CONJOINTES (15-49 ans)
SELON LE NOMBRE ET L'ÂGE DES ENFANTS (de moins de 18 ans)**

		FRANCE (%)	JAPON (%)
Nombre d'enfants	Pas d'enfants	71,4	66,3
	1 enfant	69,7	53,3
	2 enfants	65,7	60,7
	Plus de 3 enfants	35,7	62,3
Age du plus jeune	0-2 ans	51,0	28,2
	3-5 ans	59,6	47,3
	6-17 ans	66,0	69,1

Sources : op.cit

En revanche, l'âge du dernier enfant est un facteur déterminant pour l'arrêt de leur activité, puisque seulement un peu plus d'un quart des mères ayant un très jeune enfant continuent à travailler. La présence d'un enfant de moins de 3 ans conduit une grande majorité des mères à renoncer à leur activité, sauf dans des conditions très favorables comme la cohabitation de trois générations¹³⁵. Cet abandon systématique de l'activité professionnelle à la suite de la naissance de l'enfant est responsable de la chute des taux d'activité féminins entre 25 et 34 ans. Mais, elles reprennent leur activité, au fur et à mesure que l'enfant grandit. Cette reprise est alors très bien corrélée avec les modes de garde des enfants. Selon l'estimation du Ministère de l'Education Nationale, moins de 10 % de jeunes enfants de 0 à 2 ans sont gardés à la crèche, rare et surtout très onéreuse. A l'âge de 3 ans, 22,6 % des enfants vont à « l'école maternelle », majoritairement privée et coûteuse, qui termine la journée à 14 heures, et 28,9 % à la crèche municipale ouverte jusqu'à 17 heures mais dont l'accessibilité est soumise à un seuil de revenu des ménages ; à l'âge de 4 ans, 56,4 % vont à l'école maternelle et 32,3 % à la crèche ; à l'âge de 5 ans, 63,8 % vont à l'école maternelle et 31,3 % à la crèche. L'entrée à l'école obligatoire intervient à l'âge de 6 ans. Mais contrairement à la France où les enfants restent à l'école au moins jusqu'à 16 heures 30, l'école se termine beaucoup plus tôt, à 13

¹³⁵ Le ménage qui comprend trois générations sous le même toit représente encore 14 % au début des années 90. Ce taux japonais est considéré comme très élevé dans les pays de O.C.D.E.

heures 20 jusqu'à 8 ans et 15 heures par la suite. Tout se passe donc comme si « les temps sociaux » des mères étaient fortement subordonnés aux temps liés à des modes de garde des enfants.

Ces arrangements institutionnels autour de la garde des enfants, très contrastés entre les deux pays, reflètent sans doute leur propre histoire, voire la conception ethnologique de l'enfant (Joseishi kenkyukai (groupe d'étude sur l'histoire des femmes) 1993)¹³⁶. Dans ce sens, ils représentent une forme d'accord social qui se cristallise de façon singulière dans chaque société et conditionnent fortement la façon dont les femmes construisent leur engagement professionnel. Cependant, loin d'être figé, cet accord social a la capacité d'évoluer dans le temps, comme le montre, par exemple, la généralisation récente au Japon(1996) du « congé parental d'éducation » permettant aux mères - travailleuses de prendre un an de congé rémunéré à 25 % du salaire, première mesure publique significative en faveur des femmes au travail qui est certes motivée par le souci démographique lié à la chute de natalité(1,50 en 1992).

2.2 le travail à temps partiel comme analyseur de la relation famille - activité

Dans beaucoup de pays de l'O.C.D.E, le travail à temps partiel a connu un développement important depuis une vingtaine d'années, en même temps qu'il a provoqué une controverse sur le sens de son statut ; choix individuel en vue de la conciliation entre la responsabilité familiale et l'activité professionnelle ou forme précaire d'emploi correspondant aux besoins de la flexibilité productive. La France et le Japon sont parmi les pays qui ont développé le plus rapidement ce type de travail, en tendant à le discriminer fortement de la norme de « l'emploi stable ». Mais cette discrimination se fait dans des contextes économiques et sociétaux assez différents. Son analyse permettra de révéler la variété de logiques institutionnelles qui prévalent dans chaque société.

Toujours selon les mêmes sources statistiques, la France compte 2.390.000 salariés à temps partiel (12,8 % du salariat)dont 2.034.000 sont des femmes, alors que le Japon enregistre 5.967.000 salariés à temps partiel (11,3 % du salariat)dont 5.639.000 sont des femmes¹³⁷. Dans les deux pays, le travail à temps partiel est donc un phénomène largement féminin ;les femmes représentent 85,1 % en France et 94,5 % au Japon ; de même, les femmes travaillant à temps partiel concernent 24,4 % du salariat féminin en France et 27,5 % au Japon. Cette similitude quantitative globale cache néanmoins une assez profonde divergence quant aux réalités de chaque pays.

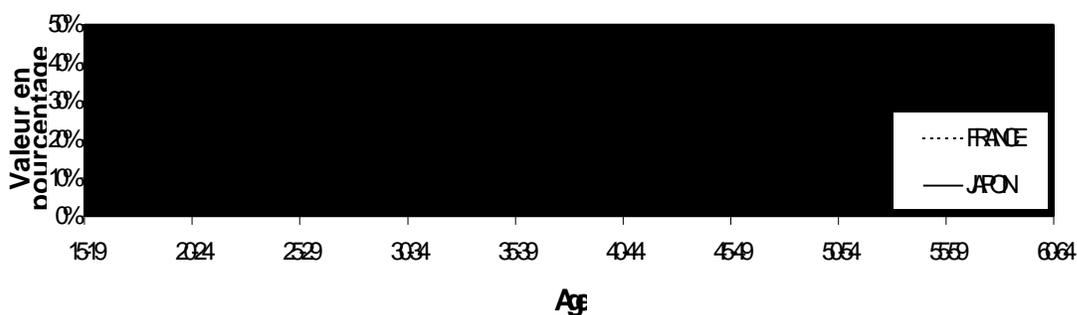
En France où les divers soutiens publics existent pour les mères au travail, le travail à temps partiel ne semble ni constituer une norme pour les femmes, ni correspondre à leur préférence. Une fois insérées dans le marché interne, les femmes françaises tendent, malgré des événements familiaux, à poursuivre leur carrière à l'instar de leurs homologues masculins. Dans les fonctions publiques ou les secteurs non - marchands par exemple, l'usage du temps partiel volontaire et réversible peut parfaitement traduire le choix individuel de mieux concilier les charges de famille avec la poursuite de la carrière. Par contre, le développement du temps partiel depuis les années 80, qui répond principalement aux impératifs de la flexibilité des entreprises, porte en grande partie sur les femmes non-qualifiées dans un contexte de chômage massif. Pour une partie la plus fragile du salariat féminin, le temps partiel devient un des

¹³⁶ Au Japon, une « fusion » affective particulièrement forte entre la mère et l'enfant semble créer une difficulté psychologique, chez la mère, de confier l'enfant de bas âge à la tierce personne. Indépendamment du coût économique, cet état mental freinerait le développement de la garde publique des enfants de bas âge.

¹³⁷ Selon l'enquête sur la force de travail qui définit comme salarié à temps partiel tous ceux qui travaillent moins de 35 heures par semaine, le Japon enregistre 9370000 salariés à temps partiel(18% du salariat) dont 67% sont des femmes.

moyens d'accéder au marché du travail ou de s'y maintenir(A-M Daune-Richard 1993). Ainsi, des secteurs comme la grande distribution ou certains types de services utilisent le travail à temps partiel pour la gestion à la fois de la flexibilité organisationnelle et du coût salarial. Dans ce cas, le travail à temps partiel, assimilé à une des formes de travail précaire, s'apparente nettement au choix contraint.

GRAPHIQUE II - Part des femmes travaillant à temps partiel



Au Japon comme en France, le travail à temps partiel tend à être associé à un « statut » inférieur à celui du salariat « normal » travaillant à temps complet avec contrat à durée illimitée. Toutefois, cette « infériorisation » obéit à des logiques différentes dans les deux pays. En effet, la part des femmes salariées à temps partiel au Japon, peu nombreuses jusqu'à 29 ans, augmentent rapidement entre 30 et 39 ans pour se stabiliser après 40 ans autour de 40 % (le graphique II). Contrastée avec le cas français où l'âge n'est pas un facteur discriminant pour le choix du temps partiel, une telle évolution au Japon indique que le travail à temps partiel correspond à une forme de reprise de l'activité professionnelle, privilégiée par les femmes mariées, après une période plus ou moins longue d'absence due à leurs charges familiales. Ici le travail à temps partiel est associé clairement au statut de femme au travail en tant que « mère - épouse ». Cette association entre le statut familial de femme et sa place sur le marché du travail, qui a certes une origine culturelle, se voit encadrée voire consolidée par un ensemble de dispositifs incitatifs formalisés. Outre le mode de garde des jeunes enfants qui incite les femmes à travailler avec la modulation du temps, plusieurs éléments de politiques sociales ou fiscales orientent la mise au travail des femmes à temps partiel :

1) Les systèmes fiscaux autorisent, dans le calcul d'imposition conjointe sur le revenu du ménage, à effectuer, sur le revenu de la femme-épouse, considéré comme salaire d'appoint, une exonération complète jusqu'à la hauteur d'1,03 millions de yens. Ce seuil d'exonération, important compte tenu du niveau médian de revenu annuel brut des ménages qui s'élève à 5 millions de yens(1992), induit le comportement des épouses visant à restreindre leur revenu - donc l'offre de travail - dans cette limite.

2) La plupart des conventions collectives permettent de faire bénéficier les ménages vivant en couple de « l'indemnité de femme au foyer », sorte d'allocation familiale versée par l'employeur qui représente en moyenne 600 à 1000 francs par mois, si le revenu de la conjointe ne dépasse pas un million de yens.

3) Le système de protection sociale exonère les femmes-épouses dont le revenu annuel est inférieur à 1,3 millions de yens des cotisations sociales(maladie, retraite, chômage etc.). Le statut de « dépendance » leur permet néanmoins de bénéficier, sans aucune contribution particulière, de la protection sociale de leurs conjoints, même si le taux de couverture est légèrement inférieur. De façon symétrique, les employeurs ne sont pas tenus à verser les

charges sociales(maladie, retraite), si les salariés travaillent à temps partiel(moins de trois quarts du temps) et gagnent moins de 1,3 millions de yens par an. Egalement, ils sont exonérés de la cotisation chômage, pour les salariés travaillant moins de 22 heures par semaine et gagnant moins de 900000 yens par an.

Ces ensembles de dispositifs sociaux et fiscaux au Japon valorisent donc le modèle de « femme au foyer » qui intervient secondairement dans l'activité salariée, en contraste avec la France qui encourage le modèle d'activité continue. Ces politiques publiques catégorielles, conçues à l'origine comme protectrices en matière d'affaires familiales, contribuent paradoxalement à renforcer la ségrégation des femmes-épouses par rapport aux autres salariés sur le marché du travail, et à marginaliser le travail à temps partiel dans lequel elles s'insèrent lors de la reprise de leur activité.

En effet, leur situation professionnelle s'avère assez médiocre et fragile eu égard au cas français où les différentes législations du travail protègent explicitement les femmes ayant des emplois à-typiques¹³⁸. Par exemple, 56 % des japonaises travaillant à temps partiel sont employées sous contrat à durée limitée - moins d'un an - contre 11 % dans le cas des françaises. Outre la fragilité due à la nature du contrat, ce type de contrat permet difficilement aux femmes-épouses de bénéficier des mêmes droits ou avantages(bonus, congés ou formation etc.) que les salariés permanents, même si beaucoup d'entre elles tendent à travailler longtemps(26,8 heures par semaine en moyenne et 4,8 ans d'ancienneté)¹³⁹. Une telle marginalisation est d'autant plus accentuée que le salaire minimum horaire - interprofessionnel et national, mais différencié selon le département - est fixé à des niveaux bas, c'est-à-dire en moyenne à 35 % du salaire médian contre 61 % en France(Document CERC n° 101 1991). A une grande majorité d'entre elles s'impose donc le taux local du salaire minimum, du fait que la manque de mobilité les cantonne souvent dans un emploi de proximité immédiate comme le commerce ou les services.

Ainsi une partie des femmes sont clairement cloisonnées, à cause de leur statut familial, à la périphérie du marché du travail. Bien qu'elles soient loin d'être satisfaites des conditions du travail qui leur sont faites, la majorité d'entre elles ne semblent cependant pas souhaiter passer au travail à temps plein, pour ne pas compromettre leurs responsabilités domestiques. De même, « légitimées » par leur statut de « femme au foyer » au sein de la famille et « protégées » par la clause de « dépendance » sur le plan de la protection sociale, elles ne semblent exprimer que rarement un sentiment de précarité professionnelle, sentiment répandu par contre chez les femmes françaises qui cumulent parfois la fragilité professionnelle et familiale. Ainsi, la comparaison des deux enquêtes emploi montre que 78 % des 2,21 millions de femmes japonaises à la recherche d'un emploi souhaitent trouver un travail temporaire ou à temps partiel, alors que seulement 20 % parmi 1,58 millions des femmes françaises privées d'emploi cherchent prioritairement un travail temporaire ou à temps partiel.

2.3 Deux types de convention familiale

Les deux analyses sur le mode de garde des enfants et sur le travail à temps partiel nous permettent de préciser la nature de « convention familiale » mise en place dans chaque société.

Ce que l'on peut appeler la « **convention familiale** » se caractérise, au Japon, par une **autonomie relative de l'espace familial comme lieu de reproduction et par conséquent**

¹³⁸ Contrairement à la France où le code de travail définit strictement les conditions de l'établissement du contrat à durée limitée, le Japon n'impose aucune restriction en la matière. Cependant, la jurisprudence impose que le contrat à durée limitée tacitement renouvelé à plusieurs reprises soit assimilé au contrat à durée illimitée.

¹³⁹ Il s'agit des chiffres moyens pour les femmes travaillant à temps partiel : la deuxième enquêtes sur le travail à temps partiel de l'année 1996 ; ministère du travail.

comme producteur de services domestiques . Ce trait caractéristique renforce la division sexuelle des tâches entre homme et femme au sein de la famille considérée comme un espace privé ; les hommes sont en charge de l'apport financier, alors que les femmes sont assignées principalement à la gestion financière du budget familial¹⁴⁰ et à des tâches domestiques. L'activité professionnelle des femmes n'a de sens que par rapport à une telle représentation de la famille. L'Etat japonais conforte cette autonomie familiale et le rôle des « femmes au foyer » de trois manières : la première renvoie à la non-intervention étatique dans le domaine familial qui est symbolisée, au delà de la faiblesse des prestations sociales(14,0 % du Revenu National au Japon contre 33,7 % en France, 1989), par la quasi-absence des allocations familiales représentant seulement 0,9 % des prestations sociales contre 8,2 % en France ; la deuxième porte sur le concept de ménage, utilisé par l'Etat comme unité fiscale ou sociale, qui favorise le statut de « dépendance » des femmes ; la troisième est la faiblesse des soutiens publics en faveur des mères au travail qui diminue considérablement la chance de continuer leur carrière.

Contrairement au retrait relatif de l'Etat face à l'espace familial au Japon, la « **convention familiale** », **inconcevable sans la présence de L'Etat en France, se fonde sur une interaction active entre les politiques publiques, la famille et la femme**(A Pitrou 1995). La famille conserve intrinsèquement son caractère privé et produit elle-même l'essentiel des services domestiques, ce qui donne aux femmes le rôle primordial dans la gestion des tâches domestiques. Mais en même temps, elle fait l'objet de l'intervention importante des pouvoirs publics à la fois comme institution de reproduction et comme ménage - unité économique de base. Avec l'instrumentalisation des transferts sociaux, l'Etat met en place les politiques incitatives en matière familiale. La vie familiale apparaît alors encadrée par les différents dispositifs sociaux(allocations familiales), fiscaux(quotient familial) et scolaires(garde des enfants). Ainsi, en contrepartie de l'ingérence étatique dans la sphère privée, les femmes se voient aidées en tant que mères et protégées en tant que travailleuses(L.Hantrais et M-T.Letablier 1995). C'est dans ce contexte général que se forge le statut - multidimensionnel - des femmes françaises qui leur permet de tenir plusieurs rôles, au prix cependant d'assumer de lourdes charges professionnelles et domestiques(D.Anxo et A-M.Daune-Richard 1991). Bien que non-exemptes de contradictions, ces actions publiques font partie intégrante de la convention familiale qui contribue à la construction de l'offre de travail des femmes françaises.

Ces deux formes de « convention familiale » ne restent pas nonobstant immuables dans le temps, en dépit d'une relative cohérence interne qui est propre à chacune. Elles sont maintenant confrontées à des tensions générales et spécifiques qui traversent chaque société. La « convention familiale » japonaise, particulièrement soumise à des problèmes démographiques tels que la baisse de natalité ou le vieillissement de la population, verra croître progressivement le rôle de l'Etat dans l'autonomisation des femmes à la fois comme mères et travailleuses ; la mise en place du congé parental ou la tentative de supprimer, au nom de l'égalité des femmes, le statut de « dépendance » qui favorise les femmes au foyer dans les systèmes fiscaux ou sociaux ne sont que des premiers signes de changement. De même, la « convention familiale » française fait face à la « fragilisation » de la famille traditionnelle¹⁴¹ et à la crise de déficit financier de l'Etat-Providence. Dans ce mouvement d'ensemble, c'est la qualité de l'espace familial comme créateur de nouvelles règles qui sera fortement questionnée.

¹⁴⁰ La pratique dominante au Japon veut que la totalité des revenus du ménage, y compris le patrimoine, soit gérée sous contrôle de la femme-épouse, ce qui suppose tout de même une certaine « professionnalité » des femmes au foyer.

¹⁴¹ Par exemple, 8,4 % (1,29 millions sur 15,27 millions des femmes âgées de 20-60 ans) des femmes françaises vivent dans la famille « monoparentale » contre seulement 1,5%(5 34000femmes âgées de 20-60ans)des femmes japonaises qui se trouvent dans ce cas.(Sources op.cit)

3. DIFFERENCES DES TRAJECTOIRES DE CARRIERE HOMME/FEMME

D'une analyse centrée sur l'articulation entre l'offre de travail et les conditions familiales, nous passerons, à présent, à une autre analyse sur la structuration de l'espace professionnel qui se fera en terme de marché du travail. Ces deux dimensions de l'analyse constituent évidemment les deux faces inséparables de la même réalité. Nous verrons comment les carrières des salariés, hommes et femmes, se différencient - ou pas - dans le temps, selon la nature de « convention salariale » qui est en vigueur.

Sans discuter sur le fond, nous acceptons la représentation classique du marché interne du travail qui est généralement composé d'une hiérarchie d'emplois, des portes d'entrée à cette hiérarchie et des itinéraires balisés des carrières professionnelles. Nous concevons surtout ce marché interne comme un espace professionnel où l'efficacité (une meilleure efficience productive) et l'équité (une plus grande prévisibilité / stabilité de la vie des salariés) s'organisent par la stabilisation du salariat, contrairement au marché externe où les mobilités - contraintes ou volontaires - des salariés sont constamment sollicitées comme régulateur du marché du travail. Cette distinction entre les marchés interne et externe nous permettra, fût-t-elle extrêmement sommaire, d'éclairer la manière dont la gestion de la main-d'œuvre s'articule avec les rapports sociaux de sexe dans chaque société.

L'hypothèse que nous faisons ici est que la France et le Japon combinent différemment ces deux éléments efficacité/équité, et ainsi mettent en place deux formes de « convention salariale » qui retentissent, de façon singulière, sur la construction de la configuration hommes/femmes dans l'espace du travail.

3. 1 Stabilisation des salariés hommes et femmes dans le marché interne

Nous essaierons d'examiner le rôle que joue le marché interne dans la différenciation des trajectoires professionnelles des femmes et des hommes, en mesurant le degré de leur intégration dans l'entreprise. Pour ce faire, nous calculerons l'indicateur de mobilité qui est la part des salariés mobiles dans une cohorte d'âge donnée et ensuite l'indicateur d'intégration représentant la part des salariés intégrés dans une cohorte d'âge donnée, à partir de nos échantillons respectifs du salariat (18,1 millions en France et 46,6 millions au Japon).

Quoi que très simples, ces deux indicateurs (voir l'annexe pour la méthodologie) font apparaître certaines régularités du marché du travail qui sont communes aux deux pays (tableau III). Il s'agit des phénomènes d'ordre mécanique tels que la baisse de mobilité en fonction de l'âge ou la corrélation de l'ancienneté avec l'âge etc., phénomènes qui corroborent la structuration des marchés internes dans les deux pays. Par delà ces constantes, ils mettent en évidence aussi des différences de l'organisation du salariat en France et au Japon, notamment à l'égard de la différenciation des carrières homme/femme.

En France, chaque entreprise organise le marché interne considéré comme un ensemble des postes hiérarchiquement organisés, en intégrant progressivement une partie non-négligeable de la main-d'œuvre. Mais, cette intégration se fait à travers un processus assez long de sélection qui vise une adéquation entre les profils de postes et les profils de salariés détenteurs d'une certaine qualification. En effet, contrairement à ce que l'on observe au Japon, les jeunes français de moins de 30 ans apparaissent beaucoup moins intégrés dans les entreprises. Cette moindre intégration peut correspondre à deux réalités contrastées. Elle est liée à une certaine difficulté d'accès à des emplois d'entrée au marché interne chez les jeunes les moins diplômés ; constamment refoulés vers le marché externe, ils occupent des emplois instables ou alternent l'activité et le chômage. Elle traduit aussi un espace des jeux économiques où la mobilité stratégique joue un grand rôle ; les jeunes dotés des atouts

scolaires ou professionnels cherchent à mieux les valoriser, en mettant en oeuvre des stratégies de carrière ascendante, y compris par la mobilité externe.

TABLEAU 3
MARCHÉ INTERNE - MARCHÉ EXTERNE
FRANCE

Ages	FEMMES				HOMME			
	Taux d'activité	Effectifs salariés féminins (en millions)		% des salariés intégrés (en % horizontal)	% des salariés mobiles (en % horizontal)	Taux d'activité	Effectifs salariés masculins (en millions)	
20-24	54 %	0,82	100 %	25 %	75 %	63 %	0,87	100 %
25-29	81 %	1,34	100 %	33 %	43 %	95 %	1,60	100 %
30-34	78 %	1,27	100 %	60 %	27 %	97 %	1,62	100 %
35-39	78 %	1,28	100 %	53 %	21 %	97 %	1,58	100 %
40-44	77 %	1,29	100 %	45 %	17 %	97 %	1,60	100 %
45-49	76 %	1,00	100 %	36 %	15 %	96 %	1,27	100 %
50-59	56 %	1,07	100 %	40 %	10 %	80 %	1,50	100 %

JAPON

Ages	FEMMES				HOMME			
	Taux d'activité	Effectifs salariés féminins (en millions)		% des salariés intégrés (en % horizontal)	% des salariés mobiles (en % horizontal)	Taux d'activité	Effectifs salariés masculins (en millions)	
20-24	80 %	3,35	100 %	34 %	66 %	79 %	3,40	100 %
25-29	69 %	2,34	100 %	43 %	36 %	97 %	3,72	100 %
30-34	60 %	1,69	100 %	50 %	35 %	98 %	3,46	100 %
35-39	71 %	2,02	100 %	33 %	35 %	98 %	3,52	100 %
40-44	78 %	2,98	100 %	22 %	31 %	98 %	4,44	100 %
45-49	77 %	2,46	100 %	17 %	22 %	98 %	3,61	100 %
50-59	67 %	3,56	100 %	26 %	16 %	97 %	6,09	100 %

Sources : op. cit.

Nota 1 : Les salariés mobiles (indicateur de mobilité) sont ceux ayant moins de 3 ans d'ancienneté

Nota 2 : Les salariés intégrés (indicateur d'intégration) renvoient à la définition suivante :

20-24 ans → plus de 3 ans d'ancienneté

25-29 ans → plus de 5 ans d'ancienneté

30-34 ans → plus de 5 ans d'ancienneté

35-39 ans → plus de 10 ans d'ancienneté

40-44 ans → plus de 15 ans d'ancienneté

45-49 ans → plus de 20 ans d'ancienneté

50-59 ans → plus de 20 ans d'ancienneté

A cette période de transition succède, cependant, une période de stabilisation professionnelle qui va de pair avec la construction de la famille. Après 35 ans, le risque de chômage diminue nettement surtout chez les hommes, bien qu'une partie du salariat s'avère condamnée durablement à la périphérie du marché du travail. D'ailleurs, les salariés connaissent de moins en moins le passage par le marché externe, sans que cela ne supprime complètement ni la mobilité stratégique ni la mobilité forcée. En même temps, la part des salariés stables continue à augmenter. Ainsi, pour la tranche d'âge 40-44 ans, 51 % des hommes et 45 % des femmes ont plus de 15 ans d'ancienneté dans les entreprises. Même si l'ancienneté ne procure pas toujours aux salariés français un rendement salarial de haut niveau (Nohara 1995), le marché interne leur permet de se protéger contre les aléas et de progresser professionnellement. En particulier, la gestion « administrative » des postes qui caractérise les marchés internes en France objective les conditions d'accès à des postes supérieurs et protège relativement les femmes contre le jugement « arbitraire » des entreprises.¹⁴² La stabilisation se renforce au delà de 45 ans, plus chez les hommes que chez les femmes, ce qui suggère qu'une partie d'entre elles ont dû interrompre temporairement leurs activités. Néanmoins, cette tendance générale se poursuit jusqu'au moment où la retraite ou la préretraite viennent rompre l'activité, et ce de plus en plus avant même l'âge de 60 ans.

Ce qui semble intéressant du point de vue de la comparaison homme/femme, c'est une relative similitude de leurs trajectoires dans le cas de la France, même si les femmes montrent ici comme ailleurs une moindre « employabilité » que les hommes. De fait, elles se trouvent plus fréquemment au chômage, dans des postes peu qualifiés ou dans des secteurs de faible productivité, ce qui retentit forcément sur leur niveau de salaire, comme on le verra plus loin. Malgré cela, elles ne semblent pas beaucoup plus désavantagées que les hommes quant à leur positionnement sur le marché interne. Conjuguée avec un ensemble de soutiens institutionnels en faveur des mères en activité, c'est cette position qu'une part non-négligeable des femmes acquièrent au sein du marché interne qui leur permet une certaine continuité professionnelle.

Au Japon, les trajectoires professionnelles des femmes et des hommes se différencient dans le temps, sauf dans la période de l'insertion après l'école. La transition entre l'école et l'entreprise étant institutionnalisée, les entreprises prennent en charge des jeunes débutants ne possédant pas de compétence immédiatement mobilisable. Les jeunes gens ainsi que les jeunes filles ne connaissent pas de grande difficulté, pour accéder au marché interne où la hiérarchie se fonde sur le classement des compétences accumulées, et non pas sur le système de classification lié à la notion de poste de travail comme en France. Triés sur leur « potentiel » - capacité d'apprendre - , ils font alors l'objet de la formation - maison dispensée par chaque entreprise. Ce co-investissement intensif dans la constitution du capital humain, qui incorpore dès le départ l'horizon temporel long, entraîne plusieurs conséquences importantes dans la construction des carrières : chaque entreprise développe un système de salaire corrélé fortement à l'âge ou/et l'ancienneté qui fonctionne pour conserver les salariés formés ; leur carrière étant internalisée au sein du marché interne, les jeux stratégiques s'orientent vers l'ascension hiérarchique ; en l'absence de certification homologuée des compétences que la formation-maison est incapable de créer, le passage par le marché externe devient systématiquement pénalisant.

Un tel principe de co-investissement de long terme, sous-jacent à la construction de l'espace professionnel et de la professionnalité au Japon, différencie fortement les hommes et les femmes sur le marché du travail. Très bien intégrés dès le départ, beaucoup d'hommes construisent leur carrière au sein du marché interne. Bien que loin d'être réalisé l'idéal-type

¹⁴² Il est à noter qu'en France, 31% des femmes salariées travaillent dans les secteurs non - marchands plus ou moins influencés par la gestion étatique contre un peu moins de 14% dans le cas du Japon. L'importance de ces marchés internes sous l'égide de l'Etat a, sans doute, joué un grand rôle dans l'émergence de la figure professionnelle des

de « l'emploi à vie » qui implique une carrière entièrement intégrée dans une entreprise depuis la sortie du système scolaire jusqu'au départ obligatoire, ce modèle d'emploi a une force normative non seulement dans les grandes entreprises mais aussi dans de nombreuses entreprises de taille réduite ; 67 % des salariés âgés de 40-44 ans ont plus de 15 ans d'ancienneté (contre 51 % en France) ; 64 % des salariés âgés de 45-49 ans ont plus de 20 ans d'ancienneté (contre 45 % en France). Cette très forte structuration des marchés internes, qui obéit à une logique économique de l'apprentissage, contribue en même temps à diminuer considérablement les risques de précarisation ou de chômage chez les hommes d'âge mûr qui sont chefs de ménage et à consolider une stabilité familiale et sociale, malgré la conjoncture économique cyclique.

En revanche, les trajectoires professionnelles des femmes évoluent très différemment. Bien que prises en charge par les entreprises dans un premier temps, les jeunes filles se voient souvent cantonnées à des tâches simples de routine qui ne nécessitent pas de lourds investissements en formation. Justifiée jusque là par l'écart des diplômés en leur défaveur, une telle ségrégation a de moins en moins de fondement, notamment dans les secteurs tertiaires, du fait de l'élévation de leur niveau de diplôme. Mais, malgré la mise en place des lois sur l'égalité des chances entre les sexes depuis 1986, nombre d'entre elles font encore l'objet, à diplôme égal, d'une ségrégation en terme d'emploi qui compromet leurs chances de promotion. Les femmes ne représentent que moins de 10 % de la population des cadres au Japon contre 23 % en France (Enquêtes emploi op, cit.).

Parallèlement à cet environnement professionnel peu motivant, elles rencontrent des difficultés d'ordre social ou familial dans la poursuite de leur activité, dès lors qu'elles se marient. Bien que le mariage ne constitue plus la cause principale de leur départ, beaucoup de femmes finissent par délaisser leur emploi aux âges de maternité, autour de l'âge de 30 ans. Ainsi, la tranche d'âge 30-34 ans constitue, pour la majorité des femmes, une véritable plaque tournante qui représente une transition de la vie active à plein temps à la vie d'épouses partagées entre les responsabilités familiales et l'activité professionnelle temporaire ou à temps partiel. Elles se replient, surtout entre 30-44 ans, à la marge du marché externe où elles restent néanmoins mobilisables, sous les formes d'emplois atypiques, au gré des fluctuations économiques. Seule une minorité d'entre elles continuent à conserver leur emploi au sein du marché interne ; 22 % des femmes âgées de 40-44 ans ont plus de 15 ans d'ancienneté contre 67 % chez les hommes japonais de même âge et 45 % chez les françaises de même âge.

Ce choix de désengagement professionnel partiel que les femmes-épouses sont souvent amenées à faire pour tenir compte des charges des enfants n'est pas incompatible, compte tenu de leurs environnements sociaux, avec le calcul économique rationnel du ménage. Selon certaines sondages¹⁴³, il apparaît en outre assez largement approuvé par les intéressées elles-mêmes. Le statut « secondaire », associé au travail à temps partiel, s'avère donc globalement accepté, au nom de la conciliation famille/travail.

Toutefois, des tensions se manifestent, au moment même où elles retrouvent leur disponibilité, en se dégageant progressivement des charges des enfants. En effet, au-delà de 45 ans, la diversité des attitudes des femmes apparaît ; une partie des femmes continuent à se contenter de leur statut pour des raisons positives (conserver leur autonomie etc.) ou négatives (soins des vieux parents, faute d'opportunité...) ; une autre partie des femmes, généralement mieux diplômées et de plus en plus nombreuses, réinvestissent dans l'activité professionnelle, cependant que la fermeture des marchés internes les empêche de sortir de leur position « marginalisée » sur le marché du travail. Ce dernier type de difficulté, aggravée dans le cas du Japon par l'absence de critères objectifs de la qualification, pose

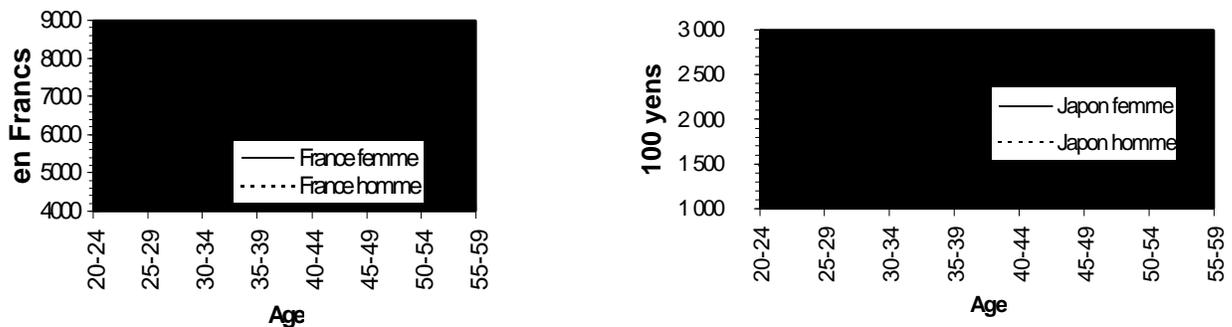
¹⁴³ L'agence de planification économique mène périodiquement l'enquête d'opinion, auprès des femmes, sur leur cycle de vie selon laquelle deux tiers des femmes souhaiteraient le modèle d'activité interrompue aux âges de maternité et

incontestablement des problèmes. Ceci imposera des modifications même partielles mais simultanées des conventions familiale et salariale en vigueur, d'autant que ces femmes disposeront, après l'élévation de leurs enfants, de longues années devant soi, grâce au prolongement exceptionnel de leur espérance de vie.

3.2 les disparités des salaires hommes/femmes selon leur cycles de vie

Compte tenu de ce qui vient d'être dit, nous examinerons rapidement les trajectoires des salaires selon le sexe. La comparaison France - Japon des salaires ayant déjà fait l'objet d'un ample développement dans nos travaux économétriques antérieurs (Nohara 1995), nous nous contenterons ici de caractériser quelques différences des salaires homme/femme (graphique III)¹⁴⁴.

GRAPHIQUE III- Courbes des Salaires en Fonction de l'âge



La discrimination salariale à l'encontre des femmes est, quoi que tendancielle, un phénomène général dans tous les pays. Mais de nombreuses études empiriques montrent cependant que la disparité des salaires entre hommes et femmes diffère assez sensiblement d'un pays à l'autre. En l'occurrence, elle est beaucoup plus accentuée au Japon qu'en France ; le salaire médian des femmes représente, en France, 77 % du salaire médian des hommes contre seulement 58 % au Japon¹⁴⁵.

Ce phénomène salarial résulte naturellement de l'interaction d'un ensemble de facteurs ou de mécanismes. Elle renvoie, selon la théorie néoclassique qui privilégie le choix personnel, à la différence des caractéristiques individuelles telles que le niveau scolaire, l'expérience professionnelle etc. (G. Becker 1962). Les théories structuralistes rendent responsable d'une telle disparité la segmentation des espaces professionnels ou sectoriels auxquels les hommes ou les femmes s'insèrent distinctivement (M. Reich, D.M.Gordon, R.C.Edwards 1978). Pour la théorie du marché interne (P. Doeringer, M. Piore 1971) qui englobe ces deux explications sans les séparer, ce sont les trajectoires professionnelles qui apparaissent déterminantes pour structurer les disparités des salaires homme/femme. Du point de vue de l'analyse sociétale qui prend au sérieux, au-delà des logiques universelles, les différences nationales de phénomènes observés, il importera de dégager deux formes de cohérence au sein desquelles la disparité homme/femme est, malgré tout, légitimée. La démarche que nous proposerons ici consistera à interroger la notion d'équité salariale, en la considérant comme une résultante de la « convention salariale » qui implique, dans une

¹⁴⁴ Nos sources statistiques sont les « enquêtes sur la structure des salaires » que chaque pays a réalisées, en 1986, auprès des entreprises de plus de 10 personnes. Ces enquêtes de portée nationale ont une méthodologie de recueil de données très semblable et le même champ d'échantillon couvrant le salariat permanent à temps plein.

¹⁴⁵ Le salaire mensuel médian s'élève respectivement à 5905 francs chez les femmes et à 7627 francs chez les hommes en

société donnée, l'interaction complexe des mécanismes sociaux, économiques et institutionnels.

Dans le cas de la France, les salaires des hommes et des femmes évoluent, de façon assez semblable, en fonction de l'âge. L'avancée en cycle de vie leur procure une valorisation salariale, même si son amplitude diffère selon le sexe, le diplôme ou la qualification. Toutefois, cette similitude globale cache une rupture forte, induite par la distinction encadrement/exécution, qui traverse simultanément les deux populations masculine et féminine. Cette rupture, matérialisée par l'écart des salaires important dans la hiérarchie, renvoie à deux mécanismes distincts de formation des salaires.

Pour la catégorie exécution(ouvrier et employé) à laquelle appartient la majorité des femmes, la valorisation salariale est davantage liée à l'ancienneté, c'est-à-dire à la position qu'elles acquièrent, dans le temps, au sein du marché interne. Dès lors, on comprend la réticence de beaucoup de femmes, surtout celles démunies de diplôme, à interrompre leur activité. A une telle réalité professionnelle féminine pourrait correspondre l'ensemble des interventions publiques en matière de soutien aux mères au travail.

Pour la catégorie encadrement (technicien, ingénieur et cadre), ce sont plutôt le niveau de diplôme d'étude supérieur et l'âge -considéré comme indicateur d'expérience professionnelle- qui interviennent dans la détermination des salaires. Ces signalements ayant valeur générale -donc transférable- permettent à leurs porteurs, quel que soit leur attribut personnel, de jouer les jeux stratégiques, y compris la mobilité externe. Une fois acquis, ils protègent relativement les femmes contre les risques de déclassement.

A ces deux mécanismes s'ajoute le troisième, plus institutionnel, qui renvoie au système du salaire minimum. Situé à un niveau assez élevé (61 % du salaire médian), ce salaire minimum contribue à soutenir le salaire de la main-d'œuvre non-qualifiée, notamment féminine, au prix cependant d'aggraver l'employabilité des femmes les plus éloignées du marché du travail.

Au fond, ces trois mécanismes constituent chacun une composante de « la convention salariale » à la française. Ils correspondent en fait à l'usage des règles référentielles issue du « système de classification » qui caractérise l'espace professionnel en France. Dans ce sens, **la notion d'équité salariale se génère dans une interaction entre l'espace professionnel et la convention salariale. Elle se fonde fondamentalement sur l'adéquation entre le poste de travail ou la fonction - situés dans la classification - et la qualification interprétée à travers l'ancienneté, le diplôme ou l'expérience professionnelle.** Une telle convention, basée sur le principe du « salaire égal à travail égal », semble mieux réussir à contenir la disparité des salaires entre les deux sexes, sans pour autant parvenir à neutraliser les effets négatifs induits par les divers handicaps que les femmes françaises accumulent, comparativement aux hommes, au cours de leur cycle de vie.

Dans le cas du Japon, les courbes salariales se présentent tout à fait différemment selon le sexe. Le salaire des femmes est corrélé positivement à l'ancienneté, alors qu'il reste insensible à l'âge ; le salaire des femmes stagne, voire baisse après le pic atteint autour de l'âge de 30 ans. Par contre, le salaire des hommes connaît une croissance régulière en fonction de leur cycle de vie ; le salaire des hommes double en moyenne entre le début et la fin de leur carrière, quel que soit leur situation professionnelle. Cette évolution salariale est extrêmement importante, comparée à la France où les hommes ont seulement un effet multiplicateur de 50 % au cours de leur carrière. Une telle valorisation salariale ne correspond évidemment pas à un pur effet de la variable âge. Elle résulte d'une interaction positive entre l'âge et l'ancienneté, comme le montre la forte intégration des hommes japonais dans l'entreprise (tableau III). Cette interaction positive entre les deux variables, qui fonctionne pour minimiser l'effet de diplôme contrairement à la France, crée donc une situation difficilement interprétable par la dichotomie théorique du capital humain général/spécifique. Pour appréhender une telle situation salariale, nous avons déjà analysé le

processus à travers lequel l'équité salariale au Japon, symbolisée par le concept de « salaire à vie », s'est néanmoins cristallisée autour du critère de l'âge.

De cette analyse se dégage alors **une forme japonaise de « convention salariale » qui peut être qualifiée de « gestion sociale de l'âge »** à laquelle participent deux principaux mécanismes.

Le premier mécanisme porte sur la façon dont on organise la construction de la qualification et la reconnaissance de sa valeur professionnelle. Au Japon, les institutions n'ont jamais réussi à produire ni la valeur du diplôme professionnel ni le système de certification de la qualification, sauf pour quelques professions réglementées. Bien sûr, les différents diplômes, associés à la hiérarchie scolaire et universitaire, distinguent les niveaux de connaissance générale acquise, donc classent les jeunes selon leur « potentiels ». Mais, les entreprises les soumettent à un long processus d'apprentissage sur le tas, ce qui fonctionne in fine pour « gommer » quelque peu l'effet de signalement porté par le diplôme, contrairement à ce qui se passe en France. Une grande majorité des salariés transforment, en effet, leur « potentiel » en capacité productive effective, en assumant progressivement les différentes tâches dans leurs entreprises. Ce type d'accumulation des savoirs hybrides et souvent non-formalisés - qui sont difficilement transférables faute de leur objectivation sociale - sous-tend la notion de construction de la professionnalité ou de la carrière professionnelle. La progression salariale en fonction de l'âge correspond à la validation de cet apprentissage.

Le deuxième mécanisme renvoie à la légitimité du concept de « salaire à vie », défendu depuis un demi-siècle par les syndicats, qui traduit l'incorporation dans les salaires directs des besoins de consommation reconnus comme fondamentaux. En effet, compte tenu d'une faiblesse des transferts sociaux (14 % de Revenu National au Japon contre 34 % en France, 1989), chaque salarié ou ménage tend à supporter plus directement les coûts de la reproduction de la force de travail. Le « salaire à vie », qui va de pair avec « l'emploi à vie », est conçu comme répondant à la progression des besoins de consommation - des charges familiales - selon les étapes de la vie des salariés.

Cette convention salariale, encadrée dans l'espace professionnel au Japon, conditionne l'organisation du salariat, à travers les interactions positives ou négatives qui s'établissent entre l'âge et l'ancienneté ou l'âge et le sexe, ce qui crée une forme de marché interne nettement différente de celle du marché interne en France. La spécificité japonaise est alors symbolisée par deux phénomènes.

D'une part, elle renforce une certaine compacité du salariat masculin, en réduisant les disparités salariales dues à la diversité de leurs situations professionnelles. En particulier, les clivages salariaux entre les niveaux de diplôme ou les catégories socio-professionnelles sont minimisés par les effets de l'âge ; les jeunes titulaires de BAC + 4 ou 6 débutent par exemple à un niveau de salaire inférieur de 40 % à celui des ouvriers expérimentés d'âge mûr.

D'autre part, elle accentue considérablement la discrimination salariale au détriment des femmes, en particulier des femmes mariées. Ainsi, les écarts des salaires entre hommes et femmes, réduits au départ, s'élargissent de façon conséquente, au delà de l'âge auquel elles se marient et ont des enfants. Ces écarts résultent, comme on l'a vu, principalement du déclassement professionnel des femmes à la suite de l'interruption de leur activité due aux événements familiaux. La reprise du travail par ces femmes se fait, soit sous contrat d'emploi à-typique, soit dans l'espace productif le plus fragile. Le principe de gestion sociale de l'âge consacre ainsi la répartition sexuelle des statuts entre les hommes « chefs de ménage » qui sont pourvoyeurs principaux de ressources financières et les femmes « au foyer » dont l'apport financier est considéré comme un complément. Le « salaire à vie » pour les hommes va donc de pair avec le « salaire d'appoint » pour les femmes mariées. Dans l'espace professionnel japonais où le poste de travail ne constitue pas un étalon salarial, contrairement à la France, la différence des statuts - sociaux ou familiaux - tend à jouer un rôle amplificateur de l'inégalité salariale.

CONCLUSION

La démarche développée ici, inspirée de « l'analyse sociétale », nous ont conduit dès le départ à situer les femmes dans leur dimension sociétale, c'est-à-dire dans leur interdépendance avec les hommes au sein de laquelle la société a un sens, contrairement à certains travaux qui extraient et traitent le sexe(femme) comme une simple variable, faute de le socialiser suffisamment. Elle a ainsi permis de décrire, au-delà de nombreuses différences factuelles, la configuration globale des rapports entre homme et femme qui se différencient nettement d'un pays à l'autre.

Associée à la posture théorique de « non-comparabilité », la contextualisation sociétale des phénomènes observés permet d'intégrer les niveaux macro et micro, d'éviter leur mise en correspondance « fonctionnaliste » et de dépasser une vision « universalisante ». De même, sa méthodologie inductive démontre une grande capacité analytique même dans le domaine peu traité jusque là par cette école d'analyse. En effet, les régulations sociétales des rapports homme/femme ne faisaient pas explicitement son objet d'analyse, sauf quelques travaux statistiques de comparaison France/Allemagne ou France/Japon en matière d'inégalité salariale(Nohara et Silvestre 1987). Compte tenu des contextes historiques des années soixante-dix dans lesquels se sont développées les premières recherches empiriques fondatrices de l'analyse sociétale, elles ont nettement privilégié comme objet d'étude la population masculine dans la grande industrie qui constituait la figure emblématique de l'économie nationale.

Ces contingences historiques n'invalident pas cependant la portée des principales catégories d'analyse ainsi dégagées. Elles restent largement mobilisables, si elles sont aménagées, ajustées voire enrichies selon la diversité des objets ou niveaux d'analyse choisis. De même, critiquée souvent hâtivement comme « statique », a-historique et tendant à une pure reproduction des phénomènes sociaux, la notion de « cohérence sociétale » conserve sa pertinence, si on la considère comme une forme de cristallisation des rapports sociaux à un moment donné, y compris les conflits, les contradictions ou la légitimité « négative », à partir de laquelle une société peut seulement se projeter dans l'avenir. Cette notion apparaît alors très proche de celles - dynamique - de « routine » qui définit le sentier de dépendance dans la littérature évolutionniste ou celle « d'irréversibilité » des figures qui limite, après chaque période d'apprentissage, le champ des choix possibles par la nature même de l'acquis incorporé dans l'acteur.

La comparaison France/Japon sur l'articulation des activités féminine et masculine ont mis en évidence une forme de cohérence, singulière à chaque société, dans la façon de réguler la production et la reproduction sociale. Cette production de la singularité sociétale n'excluait pas cependant la présence de mécanismes généraux. Chaque modalité de régulation sociétale des rapports femme/homme semblait, au contraire, s'appuyer sur l'interaction entre l'espace professionnel et l'espace familial. Cette première catégorie d'espace se situe dans une lignée directe avec « l'espace de qualification », utilisé lors de la comparaison France/Allemagne, qui désigne le champs où la socialisation des acteurs se déploie dans un ensemble de règles ou pratiques. Par contre, l'espace familial, introduit ici pour la première fois, traduit le champ où se dessine la division familiale du travail à travers les jeux non seulement individuels mais aussi collectifs ou étatiques. Les acteurs se définissent ou émergent par et dans les fortes relations d'interdépendance que ces deux espaces créent et maintiennent. L'accent mis sur cette interdépendance renvoie donc à la nécessité impérieuse de saisir l'imbrication de la logique du travail et de celle de la famille, notamment pour la compréhension de l'offre de travail des femmes. Ce faisant, nous rompons radicalement avec l'un des principes de base de l'économie néoclassique qui est la non-interférence des fonctions de demande et d'offre.

C'est à partir de cette rupture que l'interdisciplinarité entre l'économie et la sociologie devient féconde.

Afin de passer du général au spécifique, nous avons intégré une catégorie d'analyse intermédiaire. A cela correspondait le recours à la notion de « convention », entendue comme une forme d'accord, en d'autres termes, une capacité sociétale permettant de tenir ensemble les différentes règles, positions ou intérêts qui sont à la fois complémentaires et conflictuelles. Elle tire naturellement sa force et sa légitimité, d'autant mieux inscrite dans la durée : son inscription dans le temps pouvant aller jusqu'à la construction des « automatismes sociaux ». Mais cela n'empêche pas aussi sa recomposition - lente - selon l'évolution des arrangements locaux par les acteurs. La convention est alors un outil qui permet de penser la graduation temporelle entre l'immobilité et la versatilité. De même, elle est un outil de traduction des logiques propres à divers espaces sociaux. L'espace professionnel génère la convention salariale qui régit l'agencement des règles substantielles ou référentielles de reconnaissance de la qualification, de rétribution ou de mobilité etc. L'espace familial secrète la convention familiale ordonnant des pratiques, des conduites ou des représentations autour du modèle familial. Les formes -concrètes- de configuration des rapports femme/homme dans une société, telles que nous les avons décrites pour la France et le Japon, n'étaient analysables qu'en considérant sérieusement l'emboîtement complexe mais réel entre ces deux conventions salariale et familiale.

Pour terminer, évoquons quelques avantages que l'analyse sociétale est susceptible de tirer, en introduisant une catégorie d'analyse intermédiaire telle la notion de convention.

D'abord, elle permettra d'intégrer explicitement dans les analyses l'Etat, omniprésent derrière les différentes politiques éducationnelle, familiale etc., comme l'un des acteurs - ayant tous, bien entendu, la rationalité limitée - qui concourt à la construction de la convention.

Ensuite, la convention, considérée comme appareil cognitif, peut inclure aisément le système de représentations ou les valeurs. Elle enrichira la dimension cognitive de l'analyse sociétale, de sorte que les concepts comme la « dépendance », « l'équité », la « confiance » ou « l'engagement » etc. puissent être mieux associés à l'analyse de l'acteur et des jeux d'acteurs.

Enfin, doté de la convention de nature différente, chaque espace incorpore une temporalité propre. Dans ce cas, la cohérence sociétale, bâtie sur la composition des espaces, fait face en permanence au risque de déséquilibre dû à la différence même des temporalités. C'est finalement ce mouvement perpétuel de rééquilibrage -mais jamais sur place- qui donne à la cohérence sociétale sa dynamique.

BIBLIOGRAPHIE

- ANXO D. et DAUNE-RICHARD A-M (1991) : La Place Relative des Hommes et des Femmes sur le Marché du Travail : Une Comparaison en France et en Suède. In : Travail et Emploi N°47. P.63-78.
- BARRERE-MAURISSON M-A (1992) : La Division Familiale du Travail. La Vie en Double. Presse Universitaire de France : Paris.
- BECKER G. (1962) : Investment in Human Capital : A Theoretical Analysis. In : Journal of Political Economy, Vol.70. P.9-49.
- BECKER G. (1964) : A Theory of The Allocation of Time. In Economic Journal, Vol.75. P.493-517.
- BENOIT-GUILBOT O. (1987) : Les Structures Sociales du Chômage en France et en Grande-Bretagne, Influences Sociétales. In : Sociologie du Travail N°2-87, p.219-236.
- DAUNE-RICHARD A-M (1993) : Activité et Emploi des Femmes : Des Constructions Sociétales Différentes en France, au Royaume-Uni et en Suède. In : Sociétés Contemporaines N°16. P.125-143.
- DOERINGER P. and PIORE M. (1971) : Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Heath Lexington Books. Lexington.
- HANTRAIS L. et LETABLIER M-T (éd.) (1995) : La Relation Famille-Emploi : Une Comparaison des Modes d'Ajustement en Europe. Centre d'Etude de l'Emploi , Dossier N°6. Paris.
- MAURICE M., SELLIER F. et SILVESTRE J-J (1986) : The Social Foundations of Industrial Power : A Comparison of France and Germany. The MIT Press, Combridge.
- NOHARA H. et SILVESTRE J-J (1986) : Industrial Structures, Employment Trends and The Economic Crisis : The Case of France and Japon in the 1970s. In : Tarling, G (éd.) : Flexibility in The Labor Markets. Academic Press. London.
- NOHARA H. (1995) : Les Salaires en France et au Japon : Comparaison des Structures de Salaires dans l'Industrie Manufacturière des Deux Pays de 1978 à 1986. In : Travail et Emploi N°62. P.59-71. Paris.
- PITROU A. (1995) : Les Politiques Familiales : Approches Sociologiques. Syros. Paris.
- SELLIER F. (1984) : La Confrontation Sociale en France 1936-1981. Presse Universitaire de France. Paris.

ANNEXE - I

Ces indicateurs sont, tous les deux, construits sur la combinaison des variables âge et ancienneté : le premier indicateur dit de mobilité comptabilise, pour chaque tranche d'âge, les personnes ayant moins de 3 ans d'ancienneté dans l'entreprise. Celui - ci reflète l'impact du marché externe sur la carrière ; le deuxième indicateur dit d'intégration traduit l'importance du marché interne sur la carrière. Il mesure, pour une tranche d'âge donnée, le pourcentage de personnes dont l'ancienneté dépasse un seuil tel que l'on peut raisonnablement penser qu'une grande partie de leur carrière s'est déroulée dans la même entreprise. Cet indicateur se construit sur une série de correspondance âge/ancienneté suivantes ;

- Pour tranche d'âge 20-24 ans, % de plus de 3 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 25-29 ans, % de plus de 5 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 30-34 ans, % de plus de 5 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 35-39 ans, % de plus de 10 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 40-44 ans, % de plus de 15 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 45-49 ans, % de plus de 20 ans d'ancienneté
- Pour tranche d'âge 50-59 ans, % de plus de 20 ans d'ancienneté

Commentaires d' A-M. Daune-Richard autour du texte de Hiroatsu Nohara :

*"L'analyse sociétale des rapports entre les activités
féminine et masculine : comparaison France-Japon".*

Tout d'abord je voudrais dire que la voie adoptée ici m'apparaît tout à fait fructueuse et relativement originale. La littérature consacrée à des comparaisons internationales sur la division sexuelle du travail met plus souvent l'accent **soit** sur la construction de l'offre de travail en faisant apparaître la place différente des hommes et des femmes dans la famille et dans le jeu des institutions **soit** sur la construction de la demande par l'organisation du marché du travail. La relation un peu approfondie entre les deux sphères est plus rarement faite et plus rarement encore en introduisant les systèmes de salaires (une exception cependant : J. Rubery).

Ainsi la voie adoptée ici est prometteuse. Ceci étant dit -et dit fortement- le papier tel qu'il est livré ici présente -toujours à mes yeux bien sûr- **deux défauts** :

- le premier est qu'il laisse de côté une littérature accumulée depuis longtemps qui concerne très directement le propos et avec laquelle il conviendrait de dialoguer.

- le deuxième concerne les fondements qui sous-tendent l'analyse en terme "*d'emboîtement*" entre une convention familiale et une convention salariale (p. 95)

Je ne ferai qu'évoquer le premier : on a ici un texte définitif et le "jeu" ne consiste pas à l'améliorer pour publication comme c'est le cas, habituellement, dans le séminaire du LEST.

Destiné à être publié dans un ouvrage en anglais et s'adressant donc de façon privilégiée à un lectorat anglophone, le texte discuté ici aurait mérité un minimum de débat avec les auteurs ayant travaillé la question de la division sexuelle du travail dans une perspective comparative que ce soient ceux qui dialoguent directement avec l'analyse sociétale (J. Rubery, J. O'Reilly, qui publient dans le volume) ou ceux qui utilisent des concepts et théorisations qui interpellent ton idée de "*convention familiale*" (Connell, Pfau-Effinger).

Ceci pour souligner qu'il faudrait être plus prudent avant d'affirmer que rien ou presque n'a été fait comme analyse des interrelations entre système productif, systèmes de salaires et systèmes familiaux.

Ceci étant dit, voici les commentaires que ce texte m'inspire sur le fond :

1) L'emploi et le salaire à vie pour les hommes

Un point que je trouve particulièrement intéressant dans le papier est l'analyse de la construction de l'emploi et du salaire à vie s'adressant aux hommes considérés par définition comme chargés de famille, et en regard, la construction de l'emploi des femmes comme contingent (lié au cycle de la vie familiale) et rémunéré comme salaire d'appoint, en relation avec le statut de dépendance qui leur est réservé dans la famille. Bien sûr on a là un type de construction sociale connu. En France par exemple, historiquement, les allocations familiales ont d'abord été des sursalaires payés par les employeurs (certains d'entre eux) à des chefs de famille hommes : ils voulaient ainsi construire un type de main d'oeuvre fidèle et soutenu par un cadre familial. Mais l'analyse ici spécifiée d'une structure générale repérée apporte toujours quelque chose de neuf à la réflexion . . . et les courbes de salaire selon les âges de la vie présentées sont particulièrement éclairantes

Ceci dit le propos reste parfois en chemin. Ainsi toute l'analyse montre bien que l'activité des hommes et des femmes relève de construits sociaux interdépendants. Et pourtant l'introduction (p.75) ne mentionne que l'activité féminine comme étant un construit social. On a l'impression d'une hésitation à aller au bout de l'analyse. De même pour le chômage d'ailleurs : après avoir montré l'importance, au Japon, des femmes qui, parmi les inactives, souhaiteraient occuper un emploi, il est affirmé (p.78) qu'il s'agit moins d'un problème technique que d'une ambivalence des comportements féminins vis à vis de l'emploi. Compte tenu de ce qui est décrit de la construction institutionnelle du travail des femmes c'est certainement vrai. Cependant est passé sous silence le fait, connu, que la définition de la "disponibilité" des chercheurs d'emploi est très variable d'un pays à l'autre et peut conduire à des constructions différentes du chômage pour les hommes et les femmes. Par exemple, dans une étude antérieure, nous¹⁴⁶ avons pu avoir les formulaires que devaient remplir les demandeurs/euses d'emploi britanniques. Ces formulaires demandaient le statut familial, le nombre d'enfants et, lorsqu'il y avait des enfants, si la personne était en mesure immédiate de les faire garder. Compte tenu de la pénurie d'offre de garde au Royaume-Uni (comme au Japon) cette définition de la disponibilité était évidemment très dissuasive pour les mères de jeunes enfants.

D'une façon générale les femmes sont très largement majoritaires dans tous les pays de l'OCDE parmi les travailleurs découragés parce que effectivement elles sont beaucoup plus que les hommes aspirées vers l'inactivité par les représentations sociales et, en **même temps**, par les constructions institutionnelles.

2) Le travail à temps partiel et le modèle de la mère au foyer

Le modèle de construction de l'emploi des femmes, en liaison avec leur place dans la famille, présenté ici ressemble beaucoup au modèle britannique des années 60-70 jusqu'à la fin des années 80, modèle qui reste globalement assez fort même s'il est percuté par la crise de l'emploi et par la construction de l'Europe : emploi à temps plein jusqu'à la naissance des enfants, arrêt lorsque les enfants sont jeunes puis reprise à temps partiel, dans des emplois plutôt peu qualifiés mais avec des taux d'activité assez élevés après 40 ans. Ce modèle comprenant un encadrement institutionnel et réglementaire : offre de garde publique limitée et onéreuse avant 6 ans, abattement fiscal et exonération des charges sociales pour les salariées et les employeurs en deça d'un certain seuil de revenu de l'épouse.

Cependant l'analyse arrive à la conclusion (p.84) que ces dispositifs favorisent le modèle de la "femme au foyer". La conclusion ne me semble pas plus juste ici que dans le cas britannique. Le dispositif favorise en fait le travail à temps partiel et le salaire d'appoint des femmes lorsqu'elles sont mère et épouse, et donc leur dépendance économique malgré des taux d'activité finalement assez élevés (d'après les chiffres donnés dans le papier : + de 60 % lorsqu'elles ont 2 enfants et plus et 70 % lorsque le dernier a de 6 à 17 ans contre 66 % en France). Il est d'ailleurs bien expliqué (p.81) que ce deuxième salaire, même d'appoint, est indispensable aux familles compte tenu du coût de l'enfant.

¹⁴⁶ M-A. Barrère-Maurisson, A-M. Daune-Richard et M-Th. Letablier, Le travail à temps partiel, plus développé au Royaume-Uni qu'en France, *Economie et Statistiques*, 220, 1989. Cette définition restrictive de la "disponibilité" a été soulignée depuis cf. par exemple : Hegewish, A mi-chemin entre l'Amérique et l'Europe, les femmes et le chômage en Grande-Bretagne. in Maruani (sous la direction de) : *Les nouvelles frontières de l'inégalité. Hommes et femmes sur le*

La convention "japonaise" s'articule non pas autour de la mère au foyer¹⁴⁷ mais autour de l'épouse et mère qui complète les revenus de la famille par un salaire d'appoint et dans des conditions d'emploi (temps partiel) qui n'obèrent pas l'exercice de ses responsabilités familiales (combiné avec l'emploi "à vie" des époux et pères).

3) A propos de l'idée de "convention familiale"

L'idée de convention met l'accent, à mon sens, sur l'idée d'un accord (ce qui est dit ici) évolutif et réversible mais peut être pas assez sur ce que cet accord a d'implicite et finalement peu débattu socialement dans son fondement (force des représentations sociales). Mais à cette petite réserve près, l'idée de convention me convient bien comme catégorie analytique.

Mes réserves portent plus fondamentalement sur l'analyse de la construction de l'activité et de l'emploi des hommes et des femmes comme "emboîtement" entre une convention familiale et une convention salariale. A mon sens il manque un "maillon" dans l'analyse qui est ce que Y. Hirdmann par exemple appelle le "Gender Contract"¹⁴⁸, c'est-à-dire la place qui est réservée à chacun des deux sexes relativement à l'autre, dans la société en général et, de façon plus spécifiée, dans la famille, l'entreprise etc...

Je pense que c'est ce maillon manquant qui conduit ici à une interprétation trop rapide des différences entre la France et le Japon. Il est souligné qu'une grande différence entre les deux pays est que la France consacre un budget important à une politique familiale et le Japon non. On a là une vision un peu fonctionnaliste il faut dire, de cette "autonomie" de la famille comme facteur de renforcement de la division des tâches domestiques et de frein à l'activité professionnelle des femmes. Mais l'autonomie de la famille par rapport à l'emprise de l'Etat n'entraîne pas automatiquement un tel schéma : c'est bien plus la construction de la femme comme dépendante, par les institutions, qui appelle un moindre investissement sur le marché du travail et éventuellement mais pas nécessairement¹⁴⁹ une inégalité plus grande dans le partage des tâches domestiques.

Ainsi l'Etat suédois est totalement neutre vis-à-vis de la famille. Traditionnellement il ne développe pas de politique familiale (imposition séparée, pas de quotient familial . . .). Par contre il dépense un budget important pour soutenir une politique de l'enfance et une politique d'égalité entre les sexes (congé parentaux, offre publique de garde). La philosophie générale du système est :

- 1) les enfants doivent être les plus égaux possibles dans leurs conditions d'éducation
- 2) les charges parentales ne doivent handicaper ni les mères ni les pères dans leurs engagements professionnels. En d'autres termes il ne soutient pas la famille mais l'égalité de développement des individus (enfants, femmes-mères, hommes-pères)¹⁵⁰.

Ainsi, à mes yeux, ce n'est pas la famille en tant que telle et donc la convention familiale qui construit la dépendance des femmes mais la conception de la position des femmes relativement aux hommes dans la société en général (accès à l'individualité à part entière), dans les relations familiales et professionnelles en particulier. Les conventions familiales

¹⁴⁷ qui supposerait soit un "salaire maternel" (modèle allemand quand l'enfant est jeune) soit un sursalaire pour les pères.

¹⁴⁸ Un rapport de l'OCDE parle de "contrat social" entre hommes et femmes.

¹⁴⁹ Le partage des tâches domestiques paraît plus inégalitaire en France qu'au Royaume-Uni.

¹⁵⁰ Cf. A-M. Daune-Richard :

- La garde des jeunes enfants en Suède : un enjeu pour l'égalité des sexes. *Cahiers du GEDISST*. 22. 1998 :

jouent avec des "systèmes de sexe" (Gender system : cf. Mathieu pour la francophonie, Connell pour l'anglophonie¹⁵¹) qui les englobent..

Dans la lignée de l'analyse sociétale ce que j'ai voulu exprimer, ici ou ailleurs, c'est qu'un même trait (autonomie de la famille par rapport à l'Etat, travail à temps partiel des femmes) n'est compréhensible que dans les espaces et l'articulation des espaces qui lui donnent sens. Ainsi, pour ce qui concerne la division sexuelle du travail, il est évident qu'elle se construit partout dans une relation entre les espaces de la famille, de l'éducation, de l'emploi et des systèmes de salaire. Mais ni le sens ni le contenu de cette relation ne sont immédiatement donnés. Ce n'est que le détour par le repérage de la place qu'occupent les femmes, relativement aux hommes, dans la relation entre espace public et espace privé qui constitue, dans nos sociétés, la clef de lecture des autres espaces et de leurs interdépendances.

Ainsi l'autonomie de la famille (la famille relève du privé) est publiquement affirmée tant au Japon qu'au Royaume-Uni et qu'en Suède, trois pays où la place des femmes relativement aux hommes dans la relation espace public - espace privé apparaît bien différente. Et des pays comme l'Allemagne et la France qui revendiquent fortement l'implication des politiques publiques dans les affaires familiales développent des modes d'ajustement entre emploi et famille (Hantrais et Letablier)¹⁵² qui se différencient aussi très fortement.

¹⁵¹ N.-Cl. Mathieu, *L'anatomie politique*, Côté-femmes, 1991.

R.-W. Connel, *Gender and Power*, Polity Press, 1987

¹⁵² I. Hantrais et M.-Th. Letablier. *La relation famille-emploi. Une comparaison des modes d'ajustement en Europe.*

REINTRODUIRE L'ACTION PUBLIQUE AU COEUR DE L'ANALYSE SOCIETALE

Le cas de la construction des diplômes professionnels en France et en Allemagne

(Contribution à l'ouvrage coordonné par Marc Maurice et Arndt Sorge sur « l'analyse sociétale revisitée »)

Eric VERDIER

En Europe, la récurrence des difficultés économiques et sociales font de la « réforme » des régulations et, au-delà, des structures économiques et sociales, une dimension essentielle et durable de l'agenda politique, en vue d'améliorer la compétitivité relative et absolue des différentes « variétés » du capitalisme européen, tout en maintenant une certaine cohésion sociale. A cet égard, une récente recherche comparative, menée sur les années quatre-vingt (Hancké 1997), fait ressortir un paradoxe très net. Dans les pays où les gouvernements se voulaient les plus libéraux, l'intervention publique a été la plus intense, dans le souci de transformer structurellement l'organisation économique et sociale, en rompant avec les régulations antérieures. La Grande-Bretagne des années quatre-vingt est évidemment la figure emblématique de ce type d'ajustement fondé sur la « dérèglementation », c'est à dire sur une redéfinition des rôles respectifs du marché et de l'intervention publique.

A première vue, ce constat paradoxal est éloigné des perspectives poursuivies par l'analyse sociétale qui s'attache à faire ressortir les cohérences structurelles, donc durables, du rapport salarial, propres à telle ou telle société. Effectivement, l'action publique est assez peu présente en tant que telle dans les travaux originels de Maurice, Sellier et Silvestre (notamment leur ouvrage de 1982). Mais, quitte à manier le syllogisme, on serait tenté de dire que cette absence relative, qu'il faut expliquer et pondérer, ne doit pas masquer que « l'école d'Aix » nous offre des outils et des éléments pertinents pour tenter d'intégrer l'action publique dans la compréhension des spécificités sociétales et des tentatives de réforme dans lesquelles les sociétés européennes s'engagent depuis une quinzaine d'années. L'un des intérêts majeurs d'une intégration plus explicite de l'action publique dans la théorie de l'effet sociétal consisterait à réduire le caractère statique qui, plus ou moins injustement, lui est souvent reproché, afin d'augmenter sa capacité d'analyse des changements qui affectent les configurations sociétales.

Une approche en terme *d'action publique*, plutôt que de *politique publique*, permet de ne pas être prisonnier des catégories et des découpages institutionnels formels dont les fondements et la cohérence peuvent ainsi être interrogés. En particulier, elle conduit à dépasser l'alternative trop sommaire entre l'intervention publique et le jeu du marché pour insister sur la redéfinition de la frontière et des liens du public et du privé, très variables d'une société à l'autre. Transversale aux différents champs (politico-administratif, social, économique, juridique ...), *l'action publique a trait aux modalités de coordination qui mettent en rapport règles et acteurs en vue de constructions collectives destinées à produire de l'efficacité économique et peu ou prou de la cohésion sociale*. Vis à vis de l'action collective, elle présente la spécificité d'impliquer une ou des autorités politiques dont la légitimité provient du suffrage ; elle met ainsi en jeu le rapport que les citoyens et, au-delà, l'ensemble de la société, entretiennent avec la « chose publique ». Dans le cas présent, l'accent mis sur les questions de coordination conduit à s'interroger sur le positionnement et l'évolution des places respectives du marché de la négociation - en particulier institutionnelle

-, de l'intervention publique ainsi que des organisations - au premier chef des entreprises -. De ce point de vue, Soskice (1996) présente une typologie stimulante en opposant les économies de marché « coordonnées » (Allemagne, Suède, Japon) aux économies de marché « libérales » où prédominent les pays anglo-saxons ; ceci dit, comme souvent, la France, où l'intervention publique est la plus patente, se révèle inclassable et a suggéré de la part de Hancké et Soskice la curieuse appellation de « state market economy ».

Mais au-delà même de la construction de la coordination entre acteurs, l'action publique met en jeu la définition du contrat social et son mode d'exercice propres à telle ou telle société. Albert (1991) a ainsi analysé la manière dont, dans les différentes variétés du capitalisme contemporain, l'action publique tente de construire un « intérêt général » qui soit porteur de réponses efficaces et légitimes à la « crise » qui perdure. Les enjeux symboliques et culturels ne peuvent alors être détachés de cette construction de l'intérêt général qui s'opère dans le cadre d'un espace public de confrontation.

Après avoir analysé la place que la théorie de l'effet sociétal fait à l'action publique, on tentera d'illustrer son apport en étudiant la construction et la négociation des diplômes professionnels en Allemagne et en France. En ce sens, on se situera dans le prolongement de travaux relevant de l'analyse sociétale mais postérieurs à l'ouvrage fondateur de 1982 : les études comparées France-Japon de la « mécatronique » (Maurice et alii 1988) puis des processus d'innovation (Lanciano et alii 1992) et la mise en perspective des dynamiques d'ajustement sur le marché du travail (Silvestre 1986).

1. LA PLACE LIMITÉE DE L'ACTION PUBLIQUE DANS LA THÉORIE DE L'EFFET SOCIÉTAL

Cette appréciation doit être discutée à deux niveaux très différents :

- Quelle place est donnée à l'action publique dans l'explication des spécificités sociétales du « rapport universel » qu'est le rapport salarial ?

- Dans quelle mesure l'action publique peut-elle être considérée comme un ressort décisif dans l'étude des changements qui affectent les « cohérences structurelles » ?

La première question a trait aux fondements mêmes de la théorie en cause, la seconde renvoie à une critique communément formulée à l'égard de l'effet sociétal, à savoir son caractère « statique » qui limiterait sa capacité d'explication des transformations qui affectent les sociétés industrialisées.

1.1. L'action publique : une variable seconde dans la construction des spécificités sociales

L'action publique, en tant que processus de coordination, et plus largement la distinction public/privé, sont absorbées dans une conception « structurale » du social développée par l'analyse sociétale. Celle-ci cherche à comprendre les relations entre le spécifique (les dimensions sociétales) et le général (le « rapport universel » qu'est le rapport salarial) : [notre démarche] « nous conduit, (...), à définir chaque structure (l'entreprise, le système éducatif, telle catégorie sociale) comme intégration du général au sein du spécifique à partir de son propre processus de construction au sein d'une société donnée. Toute structure peut être ainsi révélatrice du système d'interdépendance général dans lequel elle s'insère sans que soit niée la centralité de sa propre spécificité » (Maurice, Sellier, Silvestre

1982, p.313). La question des liens du public et du privé n'a dans ce cadre qu'une place secondaire. C'est d'autant plus le cas qu'un rôle prééminent est conféré à l'entreprise dans la construction du social (le général) comme du sociétal (le spécifique).

Une hiérarchisation du social autour de l'entreprise

Ainsi l'entreprise intervient « comme lieu de cristallisation des tendances fortes du rapport salarial tel qu'il se constitue dans une société donnée » (op.cit. p.14). Par delà son statut (public, privé) ou les politiques dont elle fait l'objet, l'entreprise est une construction sociale résultant de « l'interaction d'un ensemble de faits de socialisation et de faits d'organisation produits par d'autres acteurs complexes (...) » (op. cit. p. 259). Cet acteur central, à la fois institution et organisation, assure une double articulation fondatrice : entre le spécifique et le général, on l'a vu, mais aussi entre l'individuel et le collectif, au travers de « formes de socialisation » variables d'un pays à l'autre (par exemple, marchés internes/marchés professionnels). Celles-ci relient la « mobilité » des travailleurs, et plus largement des individus, aux rapports sociaux (par exemple, les conditions de formation et de construction de la professionnalité, voir op.cit. p.253).

Elle est en quelque sorte le centre d'une constellation autour de laquelle gravitent d'autres « acteurs complexes (...) » avec lesquels elle entretient des relations plus ou moins sélectives (notamment, système éducatif et de formation, organisations professionnelles et syndicales, groupes industriels, agences et services publics) » (op. cit. p.259). Cette hiérarchisation des acteurs autour de l'entreprise contribue, à notre sens, à expliquer que ne soit pas pleinement exploitée une dimension importante mise pourtant en exergue du livre de 1982 : « comprendre (...) comment à travers la diffusion universelle du rapport salarial, se construisent et se maintiennent des médiations sociales irréductibles à l'unité fonctionnelle de ce rapport » (op. cit. p.10) : ces médiations, dont les politiques publiques peuvent être un vecteur primordial, sont, dans l'analyse sociétale, des processus dont le sens se construit dans l'interaction cardinale que nouent les différents acteurs et institutions avec l'entreprise.

Ainsi que cela est clairement exprimé dans Lanciano et alii (1992), « chaque entreprise a sa propre autonomie qui lui permet de gérer elle-même ses relations avec son «environnement» ou son «contexte» sociétal » (op. cit. p.19)¹⁵³. Ceci signifie que prédominent des traits structurels qui résultent en premier lieu des choix propres de l'entreprise (même s'ils sont opérés en interaction). De fait, cette acception limite considérablement la place de l'action publique. Celle-ci est non pas exclue mais secondaire dans cette approche du social. Elle contribue à donner un contenu particulier aux différentes dimensions qu'intègre le rapport salarial, ce qui dans la recherche des spécificités sociétales, est loin d'être négligeable. Mais si l'on peut se permettre une expression facile compte tenu de l'insistance des théoriciens de l'effet sociétal sur la notion d' « espace », l'action publique et, sur un plan peut-être plus fondamental, le politique, ne trouvent pas d'« espace » spécifique où déployer une logique propre, en tout cas autonome. Comme on le verra, elle n'apparaît explicitement que dans la construction des espaces sociaux fondamentaux (organisationnel, éducatif, professionnel) mais comme une simple dimension, parmi d'autres.

D'une certaine manière, la spécificité de l'action des autorités politiques se fonde dans l'ensemble des formes de socialisation qu'elles contribuent à construire. Ne peut-on aller jusqu'à dire que la généralité du concept de « socialisation » dénie tout caractère propre à l'action publique et au-delà au politique ? Plus largement encore, cette relative éviction de

¹⁵³ Pourtant, ainsi qu'on le verra plus loin, cette recherche ouvre des perspectives intéressantes pour la prise en compte

l'action publique ne tient-elle pas au souci prédominant de dégager une cohérence sociétale de nature macrostructurelle plutôt que de mettre l'accent sur les modalités de coordination entre acteurs publics et privés et les comportements que ceux-ci déploient ? Là encore, il ne s'agit pas d'avancer que les questions de coordination entre acteurs sont négligées. Néanmoins ressort le souci prééminent d'affirmer l'originalité de l'analyse sociétale en plaçant l'accent sur la construction d'une configuration structurelle propre à telle ou telle société¹⁵⁴.

La cohérence plutôt que la coordination

Cette recherche de cohérence conduit à renforcer l'abstraction de l'analyse des acteurs et des processus afin de construire une « stylisation » globale de chaque société étudiée. « Plutôt que d'isoler *les particularismes nationaux qui se manifestent sur chacune des dimensions constitutives du fait salarial* dans leur propre réalité empirique (ou dans leur propre histoire), la méthode que nous avons privilégiée tente de les *resituer dans les relations générales qu'ils entretiennent entre eux* » (Maurice, Sellier et Silvestre p.372). Ce souci de faire émerger une cohérence structurelle ne conduit-elle pas à minorer l'importance des régulations au profit de « rapports » sociaux relativement abstraits ? Les questions relatives aux choix et/ou aux articulations des différentes modalités de coordination (le marché, la négociation institutionnelle, l'intervention publique ...), qu'elles soient d'ordre public ou privée, passent au second plan derrière « l'intégration » des différents rapports (éducatif, industriel, organisationnel) au sein du rapport salarial et la socialisation d'individus selon des « formes » privilégiées par chaque société. Dès lors, le mode de construction de la coordination, qui est au centre de l'analyse de l'action publique et qui est nécessaire pour analyser la genèse des règles et de leurs évolutions, devient, au moins apparemment, extérieur à la construction des spécificités sociétales.

C'est paradoxal compte tenu de l'insistance mise par ailleurs sur les « médiations sociales irréductibles » (op. cit. p.10) dont participent, logiquement du moins, les modalités de l'action publique. En effet, l'analyse sociétale a cherché à montrer que par le jeu de ces médiations, toute institution et organisation, comme l'est l'entreprise, porte la marque structurelle des relations qu'elles entretient avec les autres acteurs (du système éducatif, des relations professionnelles ...). Ainsi Maurice (1994) plaide pour une « endogénéisation de l'externe, ce qui changerait radicalement la signification de ce qui peut être parfois considéré comme exogène » aux acteurs, en vue de parvenir ainsi, au sein de chaque espace sociétal, à articuler le spécifique et le général. Pourquoi cette approche ne serait-elle pas appliquée à l'analyse des modalités de construction et d'intervention de l'action publique ?

En effet, non seulement elle permettrait d'éclairer des questions d'ordre macro-économique fort classiques - comment expliquer les places respectives du Marché, de la négociation, de l'intervention d'institutions publiques ? - mais elle inciterait à aller au-delà de ces épures générales pour entrer dans l'analyse des « boîtes noires » que recouvrent ces grandes catégories en étudiant finement les mécanismes de coordination mis en jeu par l'action publique. : comment sont-ils constitués, quelles sont les modalités d'action des acteurs qui animent ces processus, comment se structurent les relations entre les diverses parties prenantes de l'action publique ?

¹⁵⁴ Le fait que cette dimension horizontale, la coordination entre acteurs, soit relativement secondaire trouve une traduction dans une réticence assez nette de l'analyse sociétale à intégrer la dimension historique. Déjà explicite dans le livre de 1984, cette réticence est exprimée avec une grande netteté dans un rapport ultérieur consacré par Maurice et alii (1988) à « des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique » : « ce n'est pas par l'histoire que l'on met en évidence la spécificité ou la similitude. mais par l'analyse de processus à l'oeuvre actuellement. même si

La prise en compte de l'action publique dans l'analyse du rapport salarial

Par touches successives mais relativement isolées les unes des autres, l'action publique est présente dans la comparaison des rapports salariaux en Allemagne et en France qui constitue la trame de l'ouvrage fondateur de 1982.

L'offre de diplômes, aux plans tant quantitatif que qualitatif, est au centre de l'approche du « rapport éducatif » dans les deux pays. L'insistance est mise sur la cohérence entre d'un côté la structuration de l'appareil de formation et de l'autre les filières de mobilité professionnelle, afin de dégager les spécificités des formes de socialisation des deux côtés du Rhin. A cet égard, cette analyse reprise et développée ultérieurement par Silvestre (1987) est particulièrement efficace pour dégager les caractéristiques structurelles des insertions des jeunes « à la française et à l'allemande », formes de socialisation primordiales. Qu'ils relèvent de la filière générale ou professionnelle, les diplômes sont en France avant tout des instruments de classement individuel dans le cadre d'une compétition scolaire dont l'issue est fortement articulée à des statuts sociaux : le « cadre » en constitue la figure cardinale. Cette compétition est peu susceptible de constituer des « pôles de cristallisation d'une identité professionnelle » (Silvestre op.cit.), comme c'est le cas en Allemagne avec le système dual, alors que l'enseignement professionnel et technologique est de plus en plus développé. Le système français construit des individus, alors que le modèle allemand constitue d'abord des groupes articulés à des professions. Ceci dit, ainsi qu'on tentera de le montrer ci-après, cette analyse doit être complétée par une explicitation du mode de construction et du sens pris par ces normes, fondamentales pour chaque société, que sont les diplômes et qui réfèrent dans les deux cas sociétaux aux modalités particulières d'élaboration du « bien public » qu'est la formation professionnelle. C'est au prix de ce détour que les limites des réformes introduites par l'action publique peuvent être pleinement dégagées.

Pour ce qui est du « rapport organisationnel » (c'est à dire la « construction des relations de pouvoir et de coopération » à l'intérieur de l'entreprise), l'analyse sociétale « originelle » fait ressortir une conclusion majeure pour différencier les deux pays : « moins une organisation valorise la socialisation des institutions, plus elle sera amenée à développer une socialisation particulière en mettant en oeuvre des processus d'intégration à ses propres normes » (Maurice, Sellier, Silvestre, 1982, p. 273). Ce « théorème » explique pourquoi en France ont longtemps prédominé des marchés internes de nature « domestique » où la qualification se constituait progressivement à l'ancienneté, éventuellement sur la base d'une formation générale dont l'accès était fortement rationné aux niveaux supérieurs. En Allemagne comme en Grande-Bretagne, le fait que les entreprises sélectionnent des « individus déjà socialisés » est cohérent avec la prédominance de « marchés professionnels » (Eyraud, Marsden, Silvestre, 1990). En outre, le primat de la socialisation réalisée dans l'entreprise française rentre en résonance avec les formes de contrôle que met en oeuvre l'entreprise : plus d'autonomie en Allemagne, plus de cloisonnement fonctionnel et hiérarchique en France. En terme d'action publique et plus précisément de régulation du marché du travail, ces résultats éclairent un point très important : le poids des grandes entreprises en France, en lien avec la production de « qualifications scolaires » par le système éducatif régulé essentiellement construit par l'Etat ; l'importance des régulations intermédiaires en Allemagne avec des marchés professionnels fortement appuyés sur les institutions de branches. Mais l'on voit que cette conclusion est plus déduite qu'explicite, compte tenu de la focalisation de l'approche sur la construction du « rapport salarial » interne à l'entreprise.

Ce dernier intègre également le « rapport industriel », c'est à dire « la construction des formes de régulation des conflits ». Du recours au terme de « régulation », on peut présager que l'action publique est plus explicitement présente dans cette troisième dimension. Effectivement, il ressort qu'en France, le « système de relations professionnelles [tend] à privilégier la négociation confédérale (interprofessionnelle) qui permet de surmonter les difficultés de coordination. Cette tendance consiste à fixer, en divers domaines, et souvent en coopération avec l'Etat, des clauses générales minimales (durée du travail, chômage partiel, conditions de licenciement etc.) valables pour tous » (Maurice Sellier, Silvestre, 1982, p.287). D'où, dans le cadre de cette confrontation avec l'Allemagne, il est déduit que « le rapport salarial » ne se construit pas de la même manière dans les deux pays. Dans le cas français, il résulte des pratiques des entreprises et des actions nationales des confédérations ouvrières « en direction des pouvoirs publics et de l'organisation patronale centrale. Dans l'autre cas, il se construit sous l'influence dominante des conditions économiques des industries particulières, dont la capacité de payer est exploitée, éventuellement, par la grève d'industrie » (op. cit. p.291-292).

Là encore, ces conclusions sont majeures pour une analyse en terme d'action publique (prédominance d'une interaction grandes entreprises/intervention de l'Etat versus prééminence des acteurs de branche) et en même temps, elles apparaissent incomplètes. D'un côté, elles rejoignent sur le cas allemand les résultats de recherches qui, s'inscrivant dans la tradition d'une analyse en terme de néo-corporatisme, confèrent un rôle majeur aux « gouvernements privés du bien public » (Streeck et alii 1987), que sont les organisations de branche (patronales et syndicales).

Mais nos auteurs (Maurice, Sellier, Silvestre, 1982) en tirent-ils toutes les conclusions relatives à l'impact des modalités de coordination (et donc d'action publique) sur la structuration du rapport salarial ? On peut être partagé à cet égard. Ainsi que cela a déjà été suggéré à propos des diplômes, on peut avancer que cette conception prend parfois insuffisamment en compte la dimension normative incluse dans la construction des trois « rapports » constitutifs du « rapport salarial ». En effet, dans chaque cas, au-delà des impacts sur les structurations sociales, que ce soit en terme de « faits d'organisation » ou de « faits de socialisation », les « constructions » institutionnelles, qui découlent de l'action publique, dépassent la seule sphère du « social » telle qu'elle est conçue dans la théorie de l'effet sociétal, pour concerner très directement l'établissement de « l'ordre public social », selon l'expression des juristes. Il s'agit en l'occurrence d'un ensemble de règles juridiques qui résultent de sources du droit plurielles, résultant de combinaisons variables, selon les pays et les périodes, des niveaux tant législatifs que conventionnels et contractuels (Verdier, Langlois, 1972).

Dans une perspective compréhensive, cette approche conduirait à inclure la genèse, les référents et les méthodes d'élaboration de l'action publique dans l'analyse des jeux d'acteurs constitutifs de cet ordonnancement. Ces normes et ces règles ont partie liée avec les référents constitutionnels qui régissent la vie en société et dans lesquels s'insèrent les engagements des acteurs. Elles ne sont donc pas un simple voile juridique posé sur la « vérité » des rapports sociaux mais au contraire, elles peuvent constituer des repères publics qui contribuent alors à la coordination des actions et des décisions individuelles, sans pour autant les déterminer. A propos du cas allemand, l'analyse sociétale s'engage dans cette direction puisqu'elle relève le « développement au niveau de l'ensemble de l'industrie de normes professionnelles ayant une forte légitimité » (Maurice, Sellier, Silvestre, 1982, p.255) et qui permettent de comprendre la structuration de l'espace professionnel des ouvriers qualifiés.

Mais au regard de l'analyse des modalités de construction de l'action collective, la portée de cette dernière conclusion n'a sans doute pas été pleinement intégrée. Elle aurait pu rejoindre le constat suivant lequel, en Allemagne, « qu'il s'agisse de l'économie (...), la religion (...), l'éducation (...), la science, les relations professionnelles, la sécurité sociale ..., toutes les institutions en charge de la régulation sont dotées d'une capacité d'auto-administration qui évite l'intrusion de l'Etat fédéral » (Giraud, Lallement, 1997, p.13). Pour aller jusqu'à cette généralisation, encore aurait-il fallu faire de l'action publique une variable motrice dans différents champs de la production du social. A cet égard, le souci d'éviter des généralités excessivement réductrices et, plus largement, de tomber dans un « culturalisme » fortement dénoncé par ailleurs, l'a sans doute emporté. Il est symptomatique que ce soit à propos de l'étude d'un espace particulier, l'espace d'innovation, qui n'était pas présent dans l'étude fondatrice consacrée aux spécificités sociétales du rapport salarial « universel », que l'action publique a été plus explicitement prise en compte en tant que dimension structurante, si ce n'est motrice.

1.2. Action publique et dynamiques sociétales

La crise de l'emploi et le constat d'une transformation du rapport salarial (voir par exemple, le développement des formes précaires d'emploi plus accusée en France que dans nombre de pays de l'OCDE) avaient conduit Jean-Jacques Silvestre (1986) à élaborer une interprétation sociétale de l'évolution des systèmes nationaux de mobilité professionnelle. Cette approche en dynamique permet d'ouvrir au niveau macro-économique des perspectives stimulantes pour une analyse en terme d'action publique, même si, là encore, cette dernière n'apparaît qu'en filigrane. Par contre, elle est beaucoup plus explicitement présente aux niveaux micro et méso-économiques auxquels se situent l'étude des espaces d'innovation français et japonais (Marc Maurice et alii, 1988 et Lanciano et alii, 1992).

Configuration sociétale, changements et action publique

Silvestre (1986) considérait que trois types de changements pouvaient être envisagés. Les premiers, qualifiés de « mécaniques », n'affectent en rien les principes originels de fonctionnement des structures sociétales ce qui ne signifie pas que les comportements et les institutions ne se transforment pas : simplement ces changements se produisent « à la périphérie de la réalité structurelle »¹⁵⁵. Une deuxième catégorie de changements concerne les cas où les évolutions « sollicitent les principes de fonctionnement déjà installés » ce qui signifie que les compromis qui fondent les règles et les rapports sociétaux existants ne sont pas qualitativement atteints ou transformés. Leur « plasticité » permet aux structures initiales de faire preuve de dynamisme pour conduire et absorber des changements alors qualifiés d'« organiques »¹⁵⁶. Un troisième type de changement est qualifié de « structurel » dans la mesure où « la crise va conduire jusqu'à une déstabilisation des pratiques régulièrement reproduites dans les systèmes anciens » pour « générer des formes nouvelles de comportements et de rapports sociaux »¹⁵⁷.

On le voit, cette approche ne visait pas explicitement l'action publique mais cherchait à interpréter l'évolution des formes de socialisation et des comportements de mobilité propres à

¹⁵⁵ Le développement rapide et précoce des formes précaires d'emploi en France fournit un bon exemple de ce type d'ajustement : l'incertitude économique est reportée sur les marges des marchés internes dont on s'évite ainsi le soin d'une réforme.

¹⁵⁶ La capacité d'adaptation du système dual allemand qui, jusqu'à ce jour reste placé au centre du système de mobilité professionnelle allemand, en constitue un témoignage probant.

¹⁵⁷ La remise en cause nuis le déclin du système d'apprentissage britannique. dans le cadre d'une refonte globale des

tel ou tel espace professionnel. Néanmoins, elle peut constituer un apport important à l'analyse de l'action publique pour apprécier la nature des objectifs et des effets de l'action publique : celle-ci vise-t-elle à modifier structurellement, à préserver ou encore à solliciter les rapports sociaux ainsi que les interactions qu'ils engendrent et dont ils résultent ? Parvient-elle effectivement à concrétiser ces intentions de changement « structurel », « mécanique » ou « organique » et sous quelle forme ?

Mais la démarche suivie par Jean-Jacques Silvestre incite à aller au-delà de ces constats plutôt descriptifs. Son approche, conçue pour étudier le marché du travail, pourrait facilement être appliquée à d'autres domaines de l'action publique, telle que la protection sociale. En effet, ne conduit-elle pas à intégrer très explicitement dans l'étude des structures sociétales et de leurs évolutions, les politiques publiques, leur mise en oeuvre et la façon dont ces « ressources » sont appropriées par les acteurs micro-économiques ? En effet, quelles que soient leurs formes, les ajustements en question mettent en jeu l'action publique et, le plus souvent, une intervention de l'Etat : pour se limiter au marché du travail traité par Silvestre, l'ajustement « à la française » a sollicité une évolution du droit du travail (création de nouveaux contrats), l'ajustement organique « à l'allemande » s'est appuyé sur le principe préalable d'une délégation de la production du bien public (la formation des jeunes) aux partenaires sociaux et enfin l'ajustement structurel « à la britannique » a requis une dérèglementation tout azimut (Hancké 1997).

Une perspective de cet ordre est suivie dans les deux rapports précités qui ont trait aux comparaisons France-Japon. A propos de l'introduction des machines-outils à commande numérique (MOCN) dans les entreprises, Maurice et alii (1988) insiste sur le fait que les modalités d'intervention publique ont été sensiblement différentes d'un pays à l'autre.. Au Japon, l'intervention du MITI est « davantage d'inciter, d'indiquer et de formuler des objectifs, de faciliter des coopérations, sans se substituer aux pouvoirs de décision des entreprises ni prendre à sa charge les risques qu'elles doivent assumer elles-mêmes ». En France, bien qu'elle se veuille « contractuelle », l'intervention publique assise sur un « Plan machine-outils » se veut directement structurante, notamment par des modifications (fusions, rapprochements ...) du tissu d'entreprises. La configuration sociétale française conduit l'Etat à s'ériger en acteur direct des transformations de la branche à tel point que celui-ci a pu être considéré comme un « substitut aux organisations de branches » (Verdier 1986).

Plus généralement, l'étude de Lanciano et alii (1992) consacrée aux processus d'innovation démontre que « la politique industrielle, la politique de recherche-développement, ou encore la politique éducative, contribuent dans chaque pays à la constitution des « espaces d'innovation » et à la production des « professionnalités techniques » que nous observons dans les entreprises étudiées. Cette recherche marque une avancée très sensible dans l'intégration de l'action publique dans l'analyse sociétale : « trois pôles (...) ont été retenus qui définissent des politiques émanant principalement de l'Etat mais qui représentent aussi des « espaces » où peuvent s'entremêler des actions publiques ou privées, (...). Ces trois pôles sont donc définis à la fois en terme de « politiques » (souligné par nous) et en terme d'« espaces »¹⁵⁸.

¹⁵⁸ Les trois pôles concernés sont les suivants :

- politique/espace de RD (scientifique et technique)
- politiques/espace industriel (organisations de branches d'industrie, de réseaux d'entreprises, de sous-traitance ...)
- politique/espace d'éducation et de socialisation (système éducatif et de formation, organismes publics ou privés)

Lanciano et alii (1992) ajoutent que l'analyse de l'impact ou l'efficacité des interventions publiques ne peut être disjointe de la logique interne qui fonde la « cohérence sociétale », puisque celle-ci contribue à délimiter l'espace des possibles dans lequel viennent s'inscrire les changements ultérieurs. Par exemple, on peut ainsi aisément expliquer les échecs des interventions publiques qui se conformeraient par trop à des modèles étrangers peu appropriés et appropriables par les acteurs, comme ce fut le cas en France, dans un autre domaine, avec le modèle allemand en matière de formation professionnelle et, en particulier, l'alternance école-entreprise, ou encore avec le Japon, à propos du développement de l'éducation (voir la logique des 80 % d'une génération à mener au niveau du baccalauréat). Outre les contradictions internes de l'action publique, c'est à partir d'un « ensemble de potentialités que chaque société fonde sa propre dynamique » (Lanciano et alii, op.cit. p.28) et elle ne peut y échapper facilement.

Ainsi de Maurice et alii (1988), il ressort que le rôle prééminent tenu de longue date par l'Etat dans le domaine de la machine-outil a conduit ce dernier à intervenir à de multiples reprises pour pallier les défaillances des entreprises et leur incapacité à structurer leur environnement. Cette récurrence de l'intervention de l'Etat est particulièrement patente dans les pays où prévalent des ajustements de type mécanique (voir Boyer et Caroli 1993, à propos des réformes de la formation professionnelle en France et au Royaume-Uni), qui sont aussi ceux où il est plus interventionniste qu'ailleurs. Par contre, dans les pays où l'action publique est plus fortement déléguée à des personnes privées (en Allemagne auprès des « gouvernements privés » de branche, au Japon, auprès des grands groupes), les ajustements de type organique ont jusqu'à présent prédominé.

L'émergence de cette « dépendance du sentier », classique chez les économistes de l'innovation, est cruciale pour l'approche de l'action publique. Elle jette en effet un pont entre les dimensions macro-économiques d'un côté, meso et micro-économiques de l'autre.

Du macro au micro : les apprentissages des acteurs au coeur de l'analyse de l'action publique

Cette articulation est développée en vue de comprendre le mode de structuration des espaces d'innovation des entreprises françaises et japonaises (Lanciano et alii, 1992). Compte tenu du caractère fondamentalement dynamique de l'innovation, celle-ci s'appuie sur une analyse des transformations des entreprises et du système de relations dans lequel s'inscrivent leurs stratégies en matière d'innovation, notamment avec les agences publiques. « Dès lors les expériences que chaque société accumule au cours de son histoire sont réinterprétées par les acteurs qui la constituent comme autant de capacités pour définir des stratégies et des choix leur permettant de faire face aux nouveaux défis qu'elle doit affronter. Chaque société se développe ainsi, non par simple reproduction du passé, mais en construisant par apprentissage et innovation ses propres espaces d'action et ses propres acteurs » (op. cit. p.28). Les « expériences » peuvent précisément avoir pour origine les tentatives de réforme engagées par l'action publique. C'est d'autant plus que le cas que la déstabilisation du régime de croissance de l'après-guerre, dont le chômage est la manifestation la plus cruciale, engendre l'inscription de multiples actions publiques sur l'agenda des « policy makers ».

Il est symptomatique de noter que c'est précisément à l'occasion d'une prise en compte des politiques publiques en tant que telles, que l'analyse sociétale commence à se donner les moyens de dépasser les limites d'une construction qui, sans cela, aurait pu apparaître comme trop statique, en tout cas excessivement polarisée sur les cohérences structurelles : « en ce sens les « cohérences nationales » observées à un moment donné loin d'être l'expression

d'un « modèle » statique, traduisent plutôt la logique interne d'un ensemble de potentialités qui se renforcent mutuellement, et à partir desquelles chaque société fonde sa propre dynamique de changement » (ibid.). En effet, l'analyse de l'innovation conduit à s'intéresser aux modalités de mobilisation de la recherche-développement dont, au moins pour une part, la qualité de bien public est indéniable. Il s'agit alors de mettre l'accent sur les apprentissages tant collectifs (par exemple ceux réalisés par les configurations d'acteurs publics et privés qui définissent un espace sociétal d'innovation) qu'individuels (propres à tel ou tel acteur ou institution). Les uns comme les autres dépendent en particulier des compétences et des capacités dont font preuve les acteurs publics et privés dans le cours de leurs interactions. En effet, « la question cruciale n'est plus alors uniquement celle de la définition des « politiques industrielles » (par l'Etat ou ses agences) (...) mais plutôt celle de la formation des capacités d'acteurs, telles qu'elles puissent induire les synergies nécessaires aux processus d'innovation ... » (Maurice et alii, 1988, p. 10). Précisément ces auteurs soulignent que les difficultés rencontrées par l'intervention publique à la française dans le cas de l'industrie de la machine-outil sont « inhérentes à une politique d'aide de l'Etat, définie et mise en oeuvre sans tenir compte suffisamment des capacités industrielles et professionnelles des entreprises et de leurs acteurs » (op.cit. p. 466).

L'analyse dynamique des pratiques des acteurs devient ainsi déterminante pour la compréhension des trajectoires sociétales. Ces pratiques découlent notamment des capacités institutionnelles et cognitives des acteurs. L'accent est placé sur les conditions dans lesquelles ceux-ci rentrent en relation. ce qui est particulièrement intéressant pour l'étude de l'action publique. Cette démarche conduit à s'intéresser aux questions de coordination qui avaient été peu abordées dans l'ouvrage fondateur de 1982. Au Japon par exemple, les apprentissages collectifs sont favorisés par les faibles cloisonnement internes des organisations et la forte continuité qui caractérise les configurations d'acteurs, à la différence de ce qui prévaut en France. Ainsi en prenant explicitement en compte la dimension cognitive des relations qui conditionnent les processus d'innovation, l'analyse sociétale incorpore l'abondante littérature sur les apprentissages organisationnels : « nous avons (...) tenté de saisir ce phénomène complexe (...) comme un long processus d'apprentissage par lequel les diverses catégories d'acteurs concernées (agences publiques ou privées, entreprises ou groupes d'entreprises, donneurs d'ordre ou sous-traitants, ingénieurs, techniciens, ou opérateurs) tentent, souvent par essais et erreurs, de s'approprier une technologie ... » (Maurice et alii, 1988, p. 464).

Il reste que vis à vis de l'étude de l'objet « action publique », cette démarche, pour dynamique qu'elle soit, n'intègre pas certaines dimensions cruciales. Le premier problème tient au sens de la distinction public/privé dans cette comparaison France-Japon. Certes, les configurations qui animent les espaces d'innovation comptent bien des acteurs tant publics que privés. Mais la distinction statutaire n'a en soi guère d'importance dans l'analyse sociétale, alors que la variabilité de la frontière entre le public et le privé pourrait désigner des différences décisives entre les processus d'innovation de tel ou tel pays. Cette faible prise en compte des spécificités statutaires est cohérente avec une construction qui place l'entreprise au centre de la dynamique sociétale : pour l'analyse sociétale, les « agences » comme les politiques publiques contribuent à fixer les contours et le contenu d'un environnement institutionnel qui apporte aux entreprises des ressources plus ou moins efficaces selon les configurations étudiées, comme pourrait le faire n'importe quel partenaire ou fournisseur privé. L'action d'une autorité politique légitime, à l'initiative de l'intervention publique, se voit ainsi retirer toute spécificité. Dès lors, le risque est de négliger à l'excès une dimension primordiale des régulations sociétales qui tient à la constitution de repères collectifs, susceptibles de jouer un rôle de coordination d'autant plus important qu'il transcendera les positions initiales des différents acteurs parties prenantes de l'espace étudié. C'est en ce sens que nous proposons de parler ci-dessous de *convention sociétale*

2. ESPACES ET ACTEURS DE L'ACTION PUBLIQUE, DYNAMIQUES DES CONFIGURATIONS SOCIÉTALES : LE CAS DE L'ÉLABORATION DES DIPLÔMES PROFESSIONNELS EN ALLEMAGNE ET EN FRANCE¹⁵⁹

Le processus d'élaboration des diplômes constitue un dispositif majeur de coordination entre acteurs économiques et sociaux. En cette période de crise persistante de l'emploi et de mutations productives accélérées et souvent chaotiques, la question que doit affronter l'action publique peut être formulée dans les termes suivants : la certification de la formation professionnelle est-elle encore en mesure de fournir des repères pertinents pour les protagonistes de la relation formation-emploi, à ses différents niveaux, interprofessionnel, sectoriel et micro-économique (les entreprises et les individus) ? Le débat est d'actualité puisqu'il a trait à l'efficacité des régulations institutionnelles vis à vis d'une régulation à dominante marchande telle qu'elle prévaut dans les pays anglo-saxons. A cet égard, la comparaison Allemagne-France est éclairante puisqu'elle met en jeu deux conceptions très différentes du bien public qu'est la formation professionnelle : outre-Rhin, l'intervention des partenaires privés est décisive, en France, la primauté des pouvoirs publics (nationaux et maintenant régionaux) est particulièrement affirmée.

Aussi à propos de cette action publique particulière, on tente de reprendre ici les apports de l'analyse sociétale identifiés préalablement, quitte à les compléter. Deux dimensions sont plus particulièrement développées afin d'explicitier les fondements sociétaux de l'action publique : la configuration d'acteurs institutionnels et individuels propres à chaque pays et leurs modalités de coordination ; l'objet et le sens du bien public que ces acteurs élaborent et qui, l'un comme l'autre, varient fortement de part et d'autre du Rhin. Mais en préalable, il importe de situer cette construction sociale dans un champ plus vaste, à savoir le positionnement du rapport éducatif dans le contrat social, « à la française » ou à l'allemande.

2.1. Convention sociétale et repères publics en matière de formation professionnelle

C'est à propos de l'insertion professionnelle des jeunes « à la française » que nous avons été conduits à parler de « convention sociétale »¹⁶⁰ en matière éducative. Elle se construit à partir de deux dimensions : en premier lieu, une compétition scolaire entre individus dont l'équité doit être garantie par l'Etat, ce qui, en second lieu, confère à ce dernier une légitimité incontestable d'autant qu'elle s'appuie sur un critère objectivé, la performance scolaire, indépendant et insensible dans son principe aux influences locales et marchandes. Le dispositif d'orientation institue donc un face à face entre l'Etat et chaque personne étalonnée avant d'être confrontée au Marché (du travail). Il en résulte une justification « civique » de l'indépendance de principe entre l'Education et l'Economie qui fait, en France, de la situation des jeunes sur le marché du travail une « affaire d'Etat » permanente. Celui-ci est notamment le garant de l'insertion des jeunes issus de la formation professionnelle, filière qu'ils ont en règle générale gagnée à la suite d'une orientation qui sanctionne un échec scolaire. En tout état de cause, le mécanisme de tri « à la française » établit une convention sociétale très puissante dont la légitimité n'est guère contestée. Elle oriente les choix individuels et collectifs en matière d'éducation, en particulier le mode de fonctionnement de l'ensemble de la machine scolaire.

¹⁵⁹ Ce développement s'appuie très directement sur un texte rédigé conjointement avec Martine Möbus « La construction des diplômes professionnels en Allemagne et en France : des dispositifs institutionnels de coordination », in Möbus et Verdier (sous la direction de), 1997.

¹⁶⁰ La convention sociétale repose sur un accord général qui met en jeu la relation de chaque citoyen avec la « chose

En Allemagne, plus précocement qu'en France, les jeunes sont également orientés sur la base de performances scolaires. Mais ainsi que Silvestre (1987) l'a très clairement fait ressortir, cette compétition ne classe pas des individus mais constitue des « pôles de cristallisation d'une identité professionnelle », en premier lieu au sein des branches. La formation professionnelle peut ainsi devenir l'affaire des partenaires sociaux construits à ce niveau intermédiaire. L'Etat fédéral est responsable à l'égard de la jeunesse, mais en dernier recours, pour remédier aux défaillances des instances intermédiaires, patronat et syndicats de branches qui souscrivent à l'égard des jeunes, dont ils définissent la formation en entreprise, les engagements de premier rang.

Les repères publics à l'oeuvre : taux de chômage/accès à une qualification professionnelle reconnue

On a ainsi un exemple de la perspective ouverte par Favereau (1995) lorsqu'il évoque l'existence de « repères publics » qui relient entre elles les différentes décisions individuelles : la référence constante au taux de chômage des jeunes, non seulement contribue à orienter les choix individuels mais en outre, est repris par le ministère de l'Education, en l'occurrence sa direction centrale chargée de l'évaluation du système éducatif, comme justification de l'investissement public et privé de plus en plus important sur de plus hauts niveaux de diplômes (la rhétorique du diplôme comme « protection ») (DEP 1996). En Allemagne, le taux de chômage des jeunes n'est évidemment pas absent des débats mais le repère public de premier rang est construit sur un autre mode, plus positif, comme cela est également le cas pour l'orientation vers le second cycle de l'enseignement secondaire. L'accent est en effet mis sur la capacité du système dual et de ses différentes professions à permettre à chacun d'accéder à une qualification professionnelle reconnue par le biais de l'apprentissage.

Dans le cadre de cette discussion sur l'action publique, il faut insister sur les liens que ces repères publics entretiennent avec la convention sociétale fondatrice. C'est la raison pour laquelle on peut les qualifier de « sociétaux », dans la mesure où ils varient fortement d'un pays à l'autre. L'analyse de cet emboîtement entre le niveau macro-économique et les choix des acteurs micro-économiques cherche à expliquer comment des principes existants, dans un certain contexte, vont être plus particulièrement activés par les individus et les acteurs collectifs pour arrêter leurs choix, même si au bout du compte, l'agrégation de ceux-ci peut se retourner contre l'intention initiale de leurs projets. La fuite en avant vers un plus haut niveau de diplôme, fortement impulsée par l'action publique avec l'objectif des 80 % de bacheliers à l'horizon 2000, relève d'un tel sophisme de composition : l'investissement en capital humain, et notamment la formation professionnelle, s'efface devant l'accumulation de signes distinctifs afin de mieux se positionner dans la file d'attente pour accéder à l'emploi.

Coordination et « super-règles »

Comme y invite Bernoux (1994), on peut assimiler ces repères publics qui contribuent à la coordination des décisions micro et macro-économiques, à des « super-règles ». Celles-ci doivent être distinguées de valeurs qui imprégnent les personnes¹⁶¹. En effet, inscrites

¹⁶¹ Il faut en effet insister sur deux dimensions :

- une « super-règle » n'emporte pas une détermination causale fatale. Par exemple, le primat de la référence en France au plus haut niveau de diplôme et la prééminence de la formation générale qui en découle, n'empêche pas que certaines formations techniques à des spécialités industrielles bénéficient de formes de reconnaissance par les employeurs proches de celles qui prévalent dans le modèle allemand (voir par exemple, les cas de la plasturgie et de certaines formations du BTP). Cette diversité rend compte du noïds exercé localement ou sectoriellement par des

dans une tradition dont la force sera variable selon les espaces étudiés (nationaux et/ou sectoriels ou locaux), elles laissent aux personnes la possibilité de les interpréter et de leur donner un sens renouvelé en fonction des contextes précis dans lequel se construisent les décisions des acteurs et sur lesquelles tentent d'agir l'action publique, au moyen par exemple d'incitations et/ou de prescriptions. L'un des intérêts de ce « détour » est de montrer à quel point l'analyse de la portée des changements introduits par l'action publique met en jeu les interrelations entre d'un côté les choix des acteurs micro-économiques et de l'autre les dispositifs institutionnels ou les conventions sociétales à l'oeuvre. Cette interrelation entre les acteurs et les dispositifs d'action dont ils se dotent, est d'ailleurs au centre de l'analyse sociétale.

Les responsabilités qui en France, incombent à l'Etat (et maintenant aux Régions), le contraignent à remettre continuellement la question de l'insertion sur son agenda politique. L'ampleur de ces responsabilités nourrit l'instabilité d'une action publique française qui passe constamment d'une urgence à l'autre et ne parvient pas à construire une régulation à l'allemande qui, jusqu'à présent, s'est avérée très stable. Ainsi l'instabilité des réformes témoigne des difficultés à construire une action publique cohérente.

On voit alors que la prise en compte des conventions sociétales, qui met l'accent sur les modalités de coordination micro et macro-économiques entre acteurs, permet d'enrichir la compréhension de la structuration du rapport éducatif. Qui plus est, elle peut éclairer sa dynamique de transformation à la condition de *faire des conventions sociétales une ressource interprétable par les acteurs et non une contrainte ou une force qui s'impose nécessairement à ces derniers.*

2.2. Configurations d'acteurs et rapports sociaux

La construction de ces diplômes repose en effet dans les deux pays sur un processus social qui constitue un dispositif public qui joue un rôle majeur dans la coordination entre acteurs économiques et sociaux, parties prenantes par ailleurs des relations en jeu sur le marché du travail. Cette coordination ne concerne pas seulement des acteurs institutionnels fortement constitués au niveau national mais met également en jeu les coordinations avec et entre les acteurs micro-économiques. C'est précisément dans cette articulation du micro et du macro que se jouent certaines des différences principales en matière d'action publique qui perdurent entre les deux pays.

Formellement, la construction des diplômes professionnels implique les trois grands partenaires que sont les pouvoirs publics, les organisations d'employeurs et les syndicats de salariés. Dans les deux cas, la construction des diplômes peut être assimilée à une règle de fonctionnement du marché du travail résultant d'un accord. Mais le sens de cette règle et par voie de conséquence sa portée, compte tenu des engagements qui la sous-tendent et qu'elle engendre, divergent sensiblement. Dans le cas français, la confrontation d'acteurs est inscrite dans le fonctionnement d'un modèle hiérarchique dans lequel les partenaires sociaux sont

processus d'innovation institutionnelle et organisationnelle consistant par exemple à revaloriser au plan régional la formation professionnelle grâce à des engagements formalisés d'employeurs ;

- les possibilités de remise en cause, éventuellement rapide, des modalités de coordination les mieux établies, par les choix individuels et collectifs permettent d'échapper à une logique de reproduction. Les processus de déstabilisation ou à l'inverse de renforcement des régulations conjointes sont alors au coeur de l'analyse. En matière de diplômes, il en va un peu de la même manière que pour la monnaie. Le repère ne fonctionne que s'il s'appuie sur un principe de confiance partagée par les différents protagonistes. Les tensions qui traversent actuellement le système dual (certaines catégories de jeunes tendent à s'en détourner, les plus grandes entreprises, qui constituent la figure emblématique de cette construction institutionnelle, diminuent sensiblement leur offre de places d'apprentissage) témoignent des

consultés sans que leur soit donné un pouvoir de décision ; en Allemagne, la recherche d'une « loi commune », propre à chaque profession, les implique dans le processus en tant que négociateurs.

Allemagne : un tripartisme de négociation porteurs d'engagements

Selon le modèle d'interprétation présenté par J. Hilbert et H. Weber (1997), l'action publique en matière de la formation professionnelle obéit en Allemagne à une régulation fondée sur l'action de « gouvernements privés », formés par le patronat, les syndicats et les chambres consulaires, auxquels l'Etat fédéral délègue la gestion de ce bien public. Elle constitue une voie intermédiaire entre une gestion étatique et une gestion par le marché ou, plus exactement, elle s'articule à l'une et à l'autre pour former un compromis subtil : les partenaires de chaque branche développent une « régulation conjointe » (Reynaud et Reynaud 1994) en s'attachant à définir dans le même processus, le contenu de la formation en entreprise et le type de qualification produite tout en agissant dans le cadre d'une législation fédérale et d'une régulation marchande de l'offre de places d'apprentissage. En outre, la production du bien public revient à une personne privée, l'entreprise, qui en est aussi l'utilisateur principal.

C'est la raison pour laquelle la qualification de « gouvernement privé » restitue bien l'ambivalence de la situation allemande qui assure une double articulation entre le public et le privé, entre les choix collectifs (la branche) et la volonté individuelle (l'entreprise). Il faut avoir clairement à l'esprit le fait que l'Etat fédéral n'est pas absent de ce processus. En cas de défaillance des acteurs privés, celui-ci serait non seulement légitime pour intervenir directement mais plus encore, devrait le faire, au risque de se voir accuser de ne pas exercer ses missions fondamentales. L'agencement des acteurs publics et privés vient donc structurer l'articulation entre les trois espaces de base de l'analyse sociétale : espace de qualification, espace éducatif et espace des relations industrielles dans lesquels les acteurs, tout à la fois se constituent et interagissent.

La discussion sur le contenu de la formation professionnelle est ainsi étroitement dépendante en Allemagne de l'expression d'intérêts collectifs et individuels : les syndicats souhaitent une formation la plus large pour favoriser l'autonomie professionnelle de l'apprenti formé, les employeurs prônent une formation directement opérationnelle et donc au champ plus étroit. Le règlement de formation est donc issu de la construction, souvent longue, d'un compromis social.

La construction de ce compromis négocié peut être issu d'affrontements d'autant plus sévères qu'il met en jeu non seulement des contenus de formation mais aussi une condition salariale dans l'entreprise (coûts de la formation, rémunération de l'apprenti, définition du « bon professionnel » ...). Ce double enjeu, sectoriel et micro-économique, est d'ailleurs au fondement de cette subtile articulation entre une régulation institutionnelle et le jeu du marché, ce dernier apparaissant clairement comme une construction sociale (Albert, 1991, p. 191). Les règlements de formation doivent respecter la « volonté » et la « capacité » des entreprises à former. La « volonté » de former s'appuie notamment sur un engagement civique de l'entreprise en faveur de la formation des jeunes, éminemment variable selon les activités économiques et les entreprises (Lutz 1992).

Cette loi de la profession ne doit pas être vue comme étant un cadre rigide ou plus encore, comme une contrainte. Au contraire, elle est une convention puisqu'elle peut et doit faire l'objet d'interprétations variées selon les espaces et les conjonctures dans lesquelles elle s'applique. La souplesse de l'articulation du spécifique et du général pourra même aller

jusqu'à permettre à une entreprise, en vertu de la « clause de flexibilité », de s'écarter du plan-cadre de formation à condition de le justifier. Le cas allemand révèle à quel point la cohérence de l'action publique se joue dans la capacité à définir des normes qui intègrent, dans leur conception même, les niveaux centraux mais aussi micro-économiques et sociaux. Ainsi le dispositif institutionnel allemand est caractérisé par son caractère « réticulaire » qui lui confère cette adaptabilité à des contextes spécifiques et dans le même temps le maintien, du moins jusqu'à présent, d'un compromis entre une régulation fortement instituée et le jeu du marché.

France : un tripartisme de consultation

A l'inverse, le dispositif institutionnel français rencontre de grandes difficultés à traiter des questions décisives pour la cohérence de l'action publique en matière de formation professionnelle et la structuration de l'espace de qualification :

- comment mettre sur pied des formations suffisamment proches de l'ensemble des entreprises et dans le même temps, qui évitent de suivre trop directement les évolutions en cours (« suivisme ») dans les organisations productives ?

- comment articuler des choix à dimension quantitative (comment prendre en compte la volonté et la capacité des entreprises à former ?) et qualitatives (quelles sont les normes à satisfaire pour former un « bon professionnel » ?) que le dispositif français ne tient pas ensemble faute d'une articulation réelle entre les niveaux macro-, méso- et micro-économiques (on verra au contraire qu'il repose sur une forte dissociation entre les dimensions normatives, dont la construction est centralisée et attestée, et gestionnaires, en particulier des flux d'élèves).

En France, les processus de gestion de la formation professionnelle sont plus unilatéraux, à l'initiative soit de l'Etat, soit de puissantes fédérations professionnelles. Le rôle des syndicats semble moins perceptible.

Au début des années quatre-vingt, la refonte de la procédure d'élaboration des diplômes au profit des instances de consultation que sont les commissions professionnelles consultatives (CPC) répond au souci de revaloriser l'enseignement professionnel en s'appuyant notamment sur le développement de l'alternance école-entreprise. Cet enjeu conduit l'administration à restaurer les capacités de discussion avec les partenaires sociaux : il y a dans la conception du tripartisme à la française le souci croissant des gouvernements de partager des responsabilités politiques de plus en plus lourdes avec l'accroissement du chômage en particulier juvénile, tout autant que de doter ainsi sa politique de plus d'efficacité interne. Cette démarche place nécessairement en première ligne non pas des « gouvernements privés » agissant par délégation mais l'acteur étatique, responsable de la création des nouveaux titres et grades nationaux. De ce fait, sans être formel, le rôle effectif de la consultation va se situer en net retrait vis vis des ambitions affichées.

En bref, on serait tenté d'avancer que l'action du ministère est régulièrement conduite à un arbitrage délicat entre la nécessité de consulter véritablement afin d'associer des partenaires à des responsabilités dont la lourdeur conseille qu'elles soient partagées, et un volontarisme qui appelle des prises de décision rapides pour faire face à « l'urgence » politique mais rend encore plus formelles les procédures de consultation. Cette gestion dans l'urgence parvient à trouver une effectivité rapide puisque la « volonté et la capacité à former » dont on a vu l'importance en Allemagne est en principe assurée par un appareil

scolaire qui n'implique que secondairement des partenaires privés, dont on attend surtout qu'ils fournissent les places de stages nécessaires à la mise en place de l'alternance sous statut scolaire. C'est ce cloisonnement de l'intervention publique et des choix micro-économiques qui a permis à la puissance publique, plus que dans n'importe quel autre pays de l'OCDE, de développer de concert, ainsi qu'elle a pu le faire durant les années quatre-vingt, formation générale et formations professionnelles.

Cette « incomplétude » du système d'acteurs et l'extériorité de la construction des diplômes vis à vis du fonctionnement du marché du travail, assurent paradoxalement l'effectivité de la production volontariste de nouvelles formations. La valorisation de celles-ci sur le marché du travail est l'apanage principal, si ce n'est parfois exclusif, de la règle marchande, avec tous les risques ultérieurs de dévalorisation et de déclassement afférents à ce mode de fonctionnement. Comme en Allemagne, l'intervention des partenaires sociaux se structure formellement, pour l'essentiel au niveau des branches. Dans les faits, elle intervient sur le mode de l'influence de la décision de l'Etat et non par la voie d'une construction directe des règles, comme c'est le cas outre-Rhin. Le régime de la contrainte tend à l'emporter sur celui de l'interprétation de conventions négociées. Le monopole de l'intérêt général que continue à exercer l'Etat dans l'espace éducatif laisse indécis les modalités d'articulation de celui-ci avec l'espace de qualification. Il exprime en outre le formalisme qui caractérise souvent le mode de régulation de l'espace industriel.

Contrairement à l'Allemagne, l'expression de la « demande sociale », et donc des choix des individus, pèse fortement sur le dispositif français de construction et de réforme des diplômes, centré sur l'Etat. Bien évidemment, cette dimension rejoint explicitement les hiérarchies par niveaux et par types de savoirs qui structurent le système éducatif français. Elle se manifeste de deux manières : des phénomènes de poursuite d'études dans le cadre d'une filière donnée et/ou vers une formation générale ; le choix privilégié de spécialités professionnelles, compte tenu de leur plus grande proximité avec la formation générale : leur régulation peut alors être fortement déconnectée de liens avec des entreprises et des regroupements d'employeurs et d'objectifs de professionnalisation à proprement parler.

2.3. Diplôme professionnel : contenu et portée de la règle commune

Le caractère national et standardisé des diplômes professionnels dans les deux pays constitue une dimension essentielle de la comparaison de l'action publique. Fonder la parenté des deux systèmes sur cette seule communauté de principe sans en analyser l'objet et la portée eût cependant été hâtif. Ces deux dimensions confèrent en effet une forme particulière à la règle nationale produite dans les deux pays : plus contraignante en France mais centrée sur la certification, elle est plus plastique en Allemagne tout en couvrant l'ensemble d'un processus allant de la formation à la définition de la qualification.

Niveau de diplôme ou qualification ? Le concept de référentiel

Une première différence essentielle a trait à la nature du titre. Les termes utilisés parlent d'eux-mêmes : il s'agit en France d'un « diplôme » et en Allemagne d'une formation dans un métier (littéralement un « métier appris » : *Ausbildungsberuf*). En France, le concept de référentiel de diplôme détermine un optimum professionnel et pédagogique qui tend à constituer un ensemble clos tandis que le règlement de formation allemand fixe des normes minimales qui laissent place à une plus grande souplesse dans l'application concrète des contenus de la formation.

Plusieurs éléments peuvent expliquer ces différences :

- en premier lieu, en Allemagne, l'acteur principal chargé de la mise en oeuvre de la formation étant l'entreprise, acteur privé, le référentiel doit nécessairement prévoir une diversité importante des situations selon le type d'entreprise formatrice, grande ou petite. En comparaison, le lycée professionnel, acteur public majeur de la formation en France, offre a priori un enseignement plus homogène ;

- ensuite, le poids plus important de l'enseignement théorique en France, ce qui renvoie à la spécificité de la convention sociétale en matière éducative (une sélection individuelle des jeunes sur la base des performances scolaires académiques, conduit à placer très haut la barre dans l'élaboration des référentiels d'autant que le diplôme ouvre des possibilités de poursuite d'études vers un niveau plus élevé ;

- enfin, les référentiels français s'appuient sur une définition relativement abstraite et homogène des objectifs poursuivis. En comparaison, la description des objectifs des formations allemandes dans ses grandes lignes ("le profil de la formation") comme dans les contenus détaillés ("le plan cadre") se réfère à des connaissances et aptitudes autrement plus concrètes.

Le caractère nettement plus normatif de la certification française est lié au mode de régulation beaucoup plus hiérarchisé autour de l'Etat de l'espace des relations industrielles dans lequel s'inscrit la discussion des diplômes de formation professionnelle. En retour, la nature des « non humains » (Callon 1991) dans la configuration d'acteurs, en l'occurrence les diplômes, influence sensiblement la dynamique du processus institutionnel et des jeux d'acteurs.

Les réformes : la portée des règles produites par l'action

Le rythme du renouvellement des contenus de formation est à l'évidence beaucoup plus intense en France qu'en Allemagne. Chaque année, une centaine de dossiers sont examinés au sein d'instances permanentes, chargées de l'actualisation des diplômes (les CPC) et mobilisables à tout moment dans le cadre d'une action publique volontariste. En Allemagne, ce travail de rénovation est confié à des instances ad hoc dont la mise en place est subordonnée à l'accord préalable des partenaires sociaux sur l'opportunité du renouvellement des formations, en vertu du principe de délégation aux partenaires sociaux de la construction du bien public qu'est la formation des jeunes. La longueur des délais observés dans certains cas - pour le renouvellement des formations de la métallurgie par exemple - a conduit les autorités fédérales à recommander une durée maximale de deux ans pour conduire un dossier jusqu'à sa conclusion.

Le rythme des réformes, spécifique à chacun des deux pays, met en lumière un ordre de priorité différent dans le nécessaire arbitrage entre deux objectifs antagoniques : d'un côté, remédier au risque d'obsolescence des formations, de l'autre maintenir des références suffisamment stables en matière de qualifications professionnelles pour les acteurs de la relation formation-emploi. En outre, sont en jeu les capacités relatives des deux systèmes à faire face à une instabilité économique croissante qui tend à dévaloriser les dispositifs institutionnels, fatalement inscrits dans la durée. De ce point de vue, le système allemand fait montre d'une moindre capacité structurelle à se déployer vers de nouveaux emplois tertiaires, comme dans le domaine des services aux particuliers.

Action publique et dynamiques sociétales en Allemagne et en France en matière de qualification

Dans les deux pays, les diagnostics sur les tendances fortes de l'évolution du travail qui affectent l'espace des qualifications et ont influencé la conception des nouveaux référentiels de diplôme, sont étonnamment assez proches : l'incertitude économique et la variabilité de la demande affecteraient les processus de production et l'organisation des entreprises dans le sens d'une accélération de la diffusion des technologies " flexibles " et d'un décloisonnement des différentes fonctions, comme la fabrication / maintenance dans les activités industrielles. De part et d'autre du Rhin, quel que soit le champ professionnel considéré, l'accent est mis dans les expertises sur le développement des compétences transférables davantage axées sur la résolution de problèmes, la capacité à se situer dans un système organisationnel de plus en plus complexe, notamment pour être en mesure de répondre aux enjeux de l'intégration des tâches et/ou du travail " polyfonctionnel ".

La traduction de ces objectifs dans les référentiels prend une forme différente qui n'est pas sans lien avec la place respective accordée à l'expertise dans les deux processus. En France, une action publique résolument volontariste veut faire de la formation un levier de transformation directe du travail et de son organisation. Elle tranche avec la démarche plus procédurale et progressive qui prévaut en Allemagne.

Il en ressort d'abord que les déphasages entre les contenus de formation et les attentes de certaines catégories d'entreprises, notamment les moyennes et les petites, ont été moindres outre-Rhin¹⁶² qu'en France. Il est à cet égard symptomatique que l'élévation du niveau acquis dans l'enseignement professionnel ait été recherchée en France par la création de nouveaux diplômes dont le baccalauréat professionnel est aujourd'hui la figure emblématique. En Allemagne, la réponse à ces nouvelles exigences " productives " a jusqu'à présent été intégrée dans le dispositif existant par une évolution du concept des référentiels de formation par apprentissage. La réduction du nombre de spécialités en est une traduction connue. Ces transformations des formations professionnelles de base, endogènes dans le cas allemand, exogènes en France, reflètent bien les modalités d'ajustement qui prévalent dans chaque pays. L'ajustement " organique " (Silvestre, 1986) à l'allemande permet plus facilement de préserver la cohérence du dispositif et donc la qualité des coordinations économiques et sociales, quitte à passer à côté d'une réforme en profondeur. L'ajustement structurel à la française peut certes permettre de conduire très rapidement des transformations majeures mais avec une prise de risque certaine quant à l'effectivité des nouvelles orientations. Dans les deux cas, des tensions fortes sont exercées qui révèlent les difficultés spécifiques des deux processus institutionnels à s'ajuster aux changements à l'oeuvre tout en préservant le sens de leur construction respective.

En France, ces difficultés semblent tenir davantage au caractère relativement abstrait et peu flexible des référentiels par rapport à la réalité et la diversité des entreprises. Peu engagée dans la mise en oeuvre des formations diplômantes, l'entreprise française souhaite déléguer aux experts le soin de construire des " enseignements plutôt basiques " à charge pour elle de compléter cette formation par la diffusion de savoir faire spécifiques. Cette option comporte cependant le risque d'ôter au diplôme français une partie de son opérationnalité immédiate et donc de ne le considérer que comme une fraction de la qualification. En Allemagne, le " pragmatisme fonctionnel " (Kutscha 1997), dont sont qualifiés les ajustements qui ont prévalu jusqu'à présent, est remis en cause par les rythmes plus rapides des changements qui pourraient exiger une réforme structurelle. La lenteur du processus de mobilisation et d'implication des acteurs restera-t-elle compatible avec les fluctuations croissantes du marché du travail ? Enfin, la polarisation des référents sur le

¹⁶² Par exemple, Eva Kuda (1997) souligne que "à travers l'opposition manifestée par les organisations patronales [de la métallurgie] lors des négociations des référentiels (...), il apparut que les PME n'étaient pas disposées ou pas en

couple “ pertinence de la qualification professionnelle-compétitivité ” pourra-t-elle rester aussi forte ? La “ demande sociale ”, relativement peu prise en compte dans le système allemand, se révèle être un facteur de plus en plus déterminant pour l’évolution des formations duales du fait de l’attraction grandissante des jeunes pour des poursuites d’études dans la filière générale. Comment la régulation institutionnelle pourra-t-elle intégrer ce mouvement, s’il se poursuit et s’accroît, sans introduire peu ou prou des logiques de niveaux de formation en son sein ?

Dans les deux pays, sont donc en jeu la capacité d’une régulation institutionnelle publique à construire efficacement la formation professionnelle ainsi que les modalités de coordination entre les acteurs micro-économiques et les systèmes de représentation et de construction de l’intérêt général au niveau macro-économique.

3. CONCLUSION

Dans sa volonté initiale de mettre en exergue les cohérences structurelles des capitalismes contemporains, l’analyse sociétale s’est polarisée sur les spécificités du rapport salarial au sein des entreprises. Avec la reconstruction des rapports éducatif, organisationnel et industriel, et en particulier des acteurs qui les animent, cette démarche s’est efforcée « d’endogénéiser l’externe », c’est à dire les processus par lesquels l’entreprise rentre en relation avec le reste de la société. Même si, à cette fin, de nombreuses médiations sociales sont prises en compte, l’action publique ne fait pas l’objet d’une étude en tant que telle dans l’ouvrage fondateur de 1982. Elle sourd en quelque sorte des trois rapports précités : l’offre de diplômes, qui s’inscrit dans l’action publique, contribue à définir le rapport éducatif ; les régulations du marché du travail font ressortir le poids prédominant en France des pratiques internes aux entreprises, en Allemagne des choix des acteurs intermédiaires au niveau des branches, dans la définition de la qualification et plus largement du contrat de travail ; le rapport industriel est modelé en France par une négociation interprofessionnelle sur laquelle l’influence de l’Etat est prédominante, en Allemagne par la confrontation des acteurs sociaux dans le cadre des différentes industries. Mais l’action publique ne trouve pas de place spécifique dans cette analyse.

Des travaux ultérieurs (comparaisons France-Japon) sur l’introduction de la mécatronique et la construction de l’espace d’innovation ont plus nettement fait ressortir le caractère structurant de l’intervention de l’Etat et de ses agences. Mais il s’agissait là encore « d’endogénéiser l’externe dans l’interne » (i.e. l’entreprise). De ce fait, l’action publique est analysée comme un pourvoyeur de ressources au même titre que peuvent l’être des fournisseurs privés de biens et de services. Néanmoins, les travaux sur l’innovation mettent le doigt sur deux dimensions particulièrement importantes pour la compréhension de l’action publique. Au niveau macro-économique, il s’agit de ce que l’on pourrait appeler une « dépendance de sentier », par analogie avec les dynamiques de l’innovation : les trajectoires sociétales en matière d’action publique s’appuient à la fois sur les expériences antérieures et les structures dont les acteurs (les entreprises) héritent. Ainsi la transformation de ces structures peut être envisagée à la lumière des leçons du passé, par apprentissage en quelque sorte, mais celle-ci a un coût d’autant plus élevé que les ajustements seront de nature organique (simple évolution) ou structurelle (modification radicale), ainsi que Silvestre a pu le faire ressortir en étudiant les ajustements des systèmes de mobilité allemand, français et japonais. Au niveau micro-économique, il ressort que l’analyse en dynamique ne peut faire l’impasse sur les capacités et les compétences dont sont dotés les acteurs, privés et publics, qui participent à la construction de l’espace d’innovation : les processus d’apprentissage sont

donc déterminants pour comprendre la mise en relation de ces acteurs et la qualité de ce qu'ils produisent ensemble.

On propose d'ajouter explicitement dans l'analyse les capacités de ces acteurs à construire des règles, à les interpréter et à les faire évoluer, afin de prendre en compte les questions de coordination. Dans cette perspective, il nous semble indispensable d'introduire dans l'analyse de « l'Ecole d'Aix » les *conventions sociétales*, c'est à dire les conceptions spécifiques à telle ou telle société, en vue de construire le contrat social ou ce que les juristes appelleraient « l'ordre public social ». Loin de s'inscrire strictement dans une approche « culturaliste », il s'agit d'identifier les repères publics à partir desquelles les acteurs se coordonnent, en considérant qu'ils ne sont pas intangibles mais susceptibles d'être interprétés différemment dans des conjonctures et des configurations particulières, au sein d'une même société ; ils sont révisables, ne serait-ce que par les effets de composition souvent inattendus auxquels donnent lieu l'agrégation des choix micro-économiques. Précisément, l'intérêt d'une analyse en ces termes de l'action publique consiste à articuler les niveaux micro et macro dans l'étude des modalités de coordination (par le marché, par l'organisation, par la négociation institutionnelle, par l'intervention des pouvoirs publics).

Cette approche est appliquée à la conception des diplômes professionnels en Allemagne et en France et aux jeux d'acteurs auxquels elle donne lieu en vue de construire le bien public « formation professionnelle ». Avec les acquis de l'analyse sociétale rappelés ci-dessus, elle tente non seulement de mieux articuler les dynamiques des rapports éducatif, organisationnel et industriel mais en outre, de rendre compte des coordinations micro et macro-économiques à l'oeuvre dans les différents « espaces » étudiés (éducation, qualification, relations industrielles, innovation).

BIBLIOGRAPHIE

- ALBERT M. (1991) « **Capitalisme contre capitalisme** », coll. L'histoire immédiate, Seuil, Paris.
- BERNOUX Ph. (1994) « Règles, identités et changement » in Hommage à Jean-Daniel Reynaud « **Variations autour de la régulation sociale** », Presses de l'Ecole Normale supérieure.
- BUECHTEMANN C., VERDIER E. (1997) « Education and Training Regimes : Macro-Institutional Evidence », **Revue d'Economie Politique**, à paraître en 1998.
- BOYER R., CAROLI E. (1993) "Production Regimes, Education and Training Systems : from complementary to mismatch ?", à paraître in Buechtemann Ch., Soloff D. (eds.) (1997) "**Education, Training and the Economy**", Russel Sage Foundation, 1995.
- CALLON M. (1991) « Réseaux technico-économiques et irréversibilité » in Boyer Robert, Chavanve Bernard et Godard Olivier (eds.) « **Figures de l'irréversibilité** », éditions de l'EHSS.
- DEP (1996) « 30 indicateurs-clés sur le système éducatif », Direction de l'évaluation et de la prospective du Ministère de L'Education Nationale, Paris.
- EYRAUD F., MARSDEN D. et SILVESTRE J-J. (1990) "Marché professionnel et marché interne du travail en Grande-Bretagne et en France". **Revue internationale du travail, vol. 129 n° 4**. Organisation Internationale du Travail. Genève.
- FAVEREAU O. (1995) « Conventions et régulations » in BOYER Robert et SAILLARD Yves « **Théorie de la régulation, état des savoirs** », La Découverte.
- GIRAUD O., LALLEMENT M. (1997) « Politiques du travail et néo-corporatisme, relations industrielles et formation professionnelle en Allemagne depuis les années 1960 », Cahiers du SET METIS n° 07-01. Université de Paris I

- HILBERT J. ET WEBER H. (1997) « La régulation de la formation professionnelle en Allemagne : une relation tripartite entre l'Etat, les corps intermédiaires et les entreprises » in Möbus Martine et Verdier Eric « **Les diplômes professionnels en Allemagne et en France, conception et jeux d'acteurs** », L'Harmattan, Paris.
- HANCKÉ B. (1997) « Travail, capital et Etat : relations de travail et ajustement économique en Europe », **Travail et Emploi** n° 71 2/97, La Documentation Française, Paris, pp. 83-99.
- D'IRIBARNE Ph. (1991) « Culture et effet sociétal », **Revue française de Sociologie**, 37 (4).
- KUTSCHA G. (1997) « la modernisation du système dual : le cas des formations tertiaires de bureau » in Möbus Martine et Verdier Eric « **Les diplômes professionnels en Allemagne et en France, conception et jeux d'acteurs** », L'Harmattan, Paris.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J-J (1992) « Innovations : acteurs et organisations ; les ingénieurs et la dynamique de l'entreprise (Comparaison France-Japon) », Mimeo Lest, Aix en Provence.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J-J (1993) « L'analyse sociétale de l'innovation : genèse et développement », Document LEST 93/2.
- LUTZ B. (1992) « Le système allemand de formation professionnelle : principes de fonctionnement, structure et évolution » in Möbus Martine et Verdier Eric (eds.) « **Le système de formation professionnelle en République Fédérale d'Allemagne, résultats de recherches allemandes et françaises** », Collection des études n ° 61, CEREQ, Marseille.
- MAURICE M. (1989) « Méthode d'analyse comparative et analyse sociétale », **Sociologie du Travail** n ° 2.
- MAURICE M. (1994) « Acteurs, règles et contextes », **Revue française de sociologie**, 35.
- MAURICE M., MANNARI H., TAKEOKA Y. ET INOKI T. (1988) « Des entreprises françaises et japonaises face à la mécatronique, acteurs et organisation de la dynamique industrielle », mimeo LEST, Aix en Provence.
- MAURICE M., SELIER F. et SILVESTRE J-J. (1982) **Politique de l'Education et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale** Collection Sociologies, PUF. Paris.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J-J (1992) « Analyse sociétale et cultures nationales », **Revue française de sociologie**, 33.
- MÖBUS M. et VERDIER E. (sous la direction de) « **Les diplômes professionnels en Allemagne et en France, conception et jeux d'acteurs** », L'Harmattan, Paris.
- REYNAUD E. et REYNAUD J.D. (1994) « La régulation conjointe et ses dérèglements », **Le Travail Humain**, Tome 57 n ° 3.
- SILVESTRE J-J (1986) "Marchés du travail et crise économique : de la mobilité à la flexibilité". **Formation Emploi, n° 14**. La Documentation Française.
- SILVESTRE J-J (1987) "Education et économie : éléments pour une approche sociétale". **Doc ronéo**. LEST-CNRS. Aix en Provence.
- SOSKICE D. (1996) « Divergent production regimes », mimeo WZB, Berlin.
- Streeck W., Hilbert J., van Kevalaer K-H., Maier F., Weber H. (1987) « **The role of the social partners in vocational training and further training in the Federal Republic of GERMANY** », WZB, BERLIN.
- VERDIER E. (1996) « L'insertion professionnelle des jeunes « à la française » : vers un ajustement structurel ? », **Travail et Emploi** n°69 4/96, La Documentation Française, Paris.
- VERDIER J-M., LANGLOIS Ph. (1972) « Aux confins de la théorie des sources du droit : une relation nouvelle entre la loi et l'accord collectif », **Recueil Dalloz Sirey**, 39ème cahier, Chronique.

Discussion de Gilles Massardier sur le texte d'Eric Verdier :

«Réintroduire l'action publique au cœur de l'analyse sociétale. Le cas de la construction des diplômés professionnels en France et en Allemagne».

L'analyse sociétale a ceci de particulier qu'elle fait montre d'une grande ambition mais en même temps ses inventeurs, et aujourd'hui toujours promoteurs, font preuve de modestie. En effet, si d'un côté l'analyse sociétale se promet de comparer des « systèmes d'interdépendance générale » (Maurice, Sellier, Sylvestre, 1982, p.303), d'un autre côté, ils s'interrogent toujours sur le fait de savoir si l'analyse sociétale est une théorie ou une méthodologie et ils ouvrent leur invention à un diagnostic scientifique post-natale.

Dans ce cadre, Eric Verdier ainsi que moi-même par le ricochet de la présentation argumentée de son texte, avons eu à discuter de la prise en compte de l'action publique par l'analyse sociétale.

L'article d'Eric Verdier part du constat que l'analyse sociétale intègre le général dans la spécificité de l'entreprise qui déploie ses choix de façon autonome (Verdier, 1998, p. 96). Cette focalisation de l'analyse sociétale sur l'entreprise amène Eric Verdier à repérer deux failles quant à la prise en compte de l'action publique. La première serait de cantonner l'analyse sociétale dans des découpages institutionnels trop rigides pour être réels même si on doit reconnaître à l'approche de ne pas faire preuve de naïveté totale en la matière. La seconde serait par conséquent d'échapper à l'analyse des processus de coordination qui sont à l'œuvre dans l'action publique au profit d'une cohérence quasi exclusivement entrepreneuriale. Enfin, dans la continuité des deux premières remarques, Eric Verdier propose de dynamiser la notion d' « espace » chère à l'analyse sociétale en enrichissant son dispositif heuristique par l'importation d'une notion empruntée à un autre paradigme : l'analyse des conventions. Il implémente alors les « conventions sociétales » dans le cadre de la formation professionnelle (Verdier, 1998, p. 104 et s.).

Sur le fond, autant dire que je partage les critiques apportées par E. Verdier sur l'oubli de l'action publique par l'analyse sociétale, et notamment de la coordination. Mais j'irai plus loin en disant que la raison en est le statut ambigu de l'acteur dans les travaux se revendiquant de l'analyse sociétale. Il faut cependant dire qu'elle partage des préoccupations théoriques avec l'analyse de l'action publique (I) mais que toutes deux s'éloignent de par leurs objets et leur niveau d'analyse respectif (II).

Ces deux approches ne paraissent donc pas inconciliables. L'analyse sociétale peut réintroduire l'acteur public et le processus de production des « repères publics » pour reprendre l'expression qu'emprunte Eric Verdier à Olivier Favereau. Mais il nous semble que cette réintroduction à un prix : celui du passage analytique d'une définition désincarnée, car trop macro, de l'acteur à une définition agissante, et celui d'un regard sur le changement comme processus endogène aux interactions entre ces acteurs.

1. L'ANALYSE SOCIÉTALE ET L'ANALYSE DE L'ACTION PUBLIQUE PARTAGENT DES PRÉOCCUPATIONS THÉORIQUES...

Les deux analyses se rejoignent sur un certain nombre de questionnements. Tout d'abord sur les « tensions » (Maurice, 1998) ou la « dialectique » (Sorge, 1998) entre dyachronie et synchronie, entre statique et dynamique, entre interne et externe. Ensuite, les deux approches tentent de dissoner avec les théories dérivées du modèle marché (*Public choice* pour les politiques publiques). Enfin, elles se retrouvent sur la tentative de tailler une

voie médiane entre autonomie et interdépendance des acteurs en dépassant les frontières sectorielles et organisationnelles.

A. La recherche d'une voie médiane entre autonomie et interdépendance des acteurs...

a. Le dépassement des frontières institutionnelles : réseaux, gouvernance, médiateurs.

Par nécessité, les analystes de l'action publique se sont évertués à produire des schémas de lecture de la réalité qui transcendent les frontières sectoriels et institutionnels. Sans revenir sur les causes de ce processus social marqué (enchevêtrement des acteurs et des logiques marchands et légaux rationnels ainsi que déhiérarchisation entraînant une horizontalisation de l'action publique) (Thoenig, Lacasse, 1997), le point commun des différentes approches contemporaines de cette action se retrouvent sur un point : à la fois une différenciation fonctionnelle accélérée qui multiplie les acteurs pertinents et une contingence de leurs logiques, de leurs ressources et de leurs actions dans la réalisation des projets. « Les acteurs sont en situation de concurrence (pour s'attirer des clientèles, pour conduire à bien leurs projets), mais dépendent les uns des autres pour la mobilisation des moyens nécessaires au financement des programmes d'action. Ils peuvent donc être définis à la fois comme des 'associés' et des 'rivaux'. Leur pouvoir est fonction de leur capacité à construire des coopérations afin de mobiliser des ressources nécessaires pour mener à bien leurs projets » (Novarina, 1997, p. 229).

Ce paradoxe donne alors lieu à des interprétations en termes de réseaux, de gouvernance ou de médiation dont la communauté de vue consiste à réfléchir à l'articulation entre ces associés/rivaux. L'analyse des réseaux met l'accent sur les articulations *in situ* entre acteurs en situation de co-présence dont la logique n'est ni uniquement sectorielle ni uniquement institutionnelle mais surtout échangiste dans une configuration sociale (nous reviendront sur cette expression) instable à la fois en termes de frontières et de hiérarchie (Le Gales, Thatcher, 1995). La gouvernance s'évertue, de façon quelque peu normative d'ailleurs, de trouver un boni pertinent pour les autorités publiques afin de demeurer dans ce jeu où elles ont tout à perdre en terme de ressources et de légitimité : les procédures de coordination deviennent alors le moyen d'organiser le jeu des multiples acteurs (Dunsire, 1993 ; Leca, 1996). Enfin, et sans être exhaustif dans notre revue¹⁶³, les médiateurs (Muller, 1990) permettaient d'assurer le minimum d'« empathie » vitale à la coordination des secteurs et organisations différenciés fonctionnellement.

La notion de « convention sociétale » que développe Eric Verdier (1998) nous entraîne dans ce versant comme nous le verrons plus loin.

b. Les espaces.

Sans revenir sur cette notion que les promoteurs de l'analyse sociétale expliquerait mieux que nous, retenons tout de même que sa validité empirique consiste en un dépassement de la « rhétorique en termes de 'niveaux' pour privilégier une analyse en terme de 'processus' et de 'qualité' des relations entre acteurs ou des formes de leur socialisation. Un espace combinent « à la fois le structurel et le rapport aux acteurs dans une démarche dialectique » (Maurice, 1998, p. 10). Ainsi, malgré le reproche d'Eric Verdier d'entrepreneuro-centrée l'analyse, la notion d'espace est également une recherche de dépassement des seules organisations qui sont alors prises dans des relations structurantes et structurées par des

acteurs individuels et collectifs « situés » dans des espaces. La lecture des textes récents de Marc Maurice (1995 ; 1998) qui permet une lecture plus « flexible » nous amène en tous les cas vers cette interprétation. Dans le même sens, la question de « l'endogénéisation de l'externe » comme moyen d'articuler le particulier et le général paraît être une tentative d'éconduire les frontières organisationnelles.

B.... et entre « général » et « spécifique ».

a. Le faux « paradoxe » de la médiation dans l'analyse sociétale.

Cependant, l'analyse sociétale demeure ambiguë puisqu'elle mène à des glissements interprétatifs des lecteurs les plus assidus de l'analyse sociétale parmi lesquels on trouve Eric Verdier. Il semble en effet qu'il relève un faux « paradoxe » de la médiation (Verdier, 1998, p. 97). Il oppose les « médiations sociétales irréductibles » sur lesquelles insiste l'analyse sociétale (Maurice, Sellier, Sylvestre, 1982) et le fait que celle-ci ne s'arrête par conséquent qu'à une simple « intégration des différents rapports (éducatif, industriel, organisationnel) au sein du rapport salarial » ainsi qu'à « la socialisation selon des 'formes' privilégiées par chaque société » (Verdier, 1998). En quelque sorte, Eric Verdier voit une contradiction là où il faut en fait établir une logique propre à l'analyse sociétale : celle d'une cohérence fabriquée par une médiation entre systèmes, entre structures. C'est bien entendu dans ce cadre qu'il faut comprendre l'« endogénéisation de l'externe » qui conduit alors à envisager une cohérence sociétale macro-structurale formant des « styles ».

Par contre, lorsque de son côté Eric Verdier et les analystes de l'action publique évoquent la notion de médiation, il s'agit plutôt de celle, « irréductible » également, entre acteurs qui passent par des négociations, des accords ou conventions et, parfois, par la construction de sens cognitif partagé. Ainsi, dans un cas on parle d'interdépendance des structures par voie d'intégration et dans l'autre d'interdépendance des acteurs par voie de médiation ou d'articulation, en tous les cas par voie « d'ajustements réciproques » (Mead, 1963, p. 39).

b. Le constructivisme comme horizon.

La référence précédente à George Herbert Mead n'est certes pas un hasard. La référence au constructivisme de Marc Maurice (1998, p. 9) nous pose problème eu égard aux remarques qui précèdent.

De quel constructivisme parle-t-on en effet ? D'un côté, l'analyse sociétale propose « l'intégration du général dans le particulier ». Mais, le constructivisme ne recouvre-t-il pas, au contraire, une dialectique entre le spécifique et le général, entre acteurs et institutions comme l'énonce sous des formes différentes la version sociologique de la phénoménologie (Berger, Luckmann, 1986) ou Giddens (1988) à travers la « nature récursive de la vie sociale » par exemple ? Dans ce cadre, le spécifique construit le général et *vice versa*. Mais avec une différence de taille supplémentaire avec l'analyse sociétale : le spécifique étant l'acteur individuel et non des acteurs collectifs abstraits comme l'entreprise qui devient un actant, ou encore les groupes ou bien les « figures » (ouvriers, cadres, ...).

On voit donc que si les prétentions des deux analyses se rejoignent sur la volonté d'unir dialectiquement l'interne et l'externe des organisations, le particulier et le spécifique, elles échoppent par contre sur un point crucial : la définition qu'elles développent de l'acteur.

2....MAIS S'ÉLOIGNENT L'UNE DE L'AUTRE DE PAR LEURS OBJETS ET LEUR NIVEAU D'ANALYSE RESPECTIFS.

On verra que les deux analyses ont commencé par surdéterminer des objets d'analyses : les entreprises pour l'analyse sociétale et l'Etat pour les politiques publiques. Les deux analyses n'échappent pas à la tendance, souvent rencontrée dans les sciences sociales, de la production de notions heuristiques pour des objets particuliers mais difficilement extensibles à d'autres. Il en irait alors de la capacité d'accès de l'analyse sociétale au statut de théorie que de dépasser cet obstacle. L'analyse des politiques publiques n'était pas mieux lotie avant qu'elle n'évolue, tardivement mais radicalement, vers le constructivisme des politiques par des interactions d'acteurs individuels finement disséquées qui l'ont amenée à dépasser le seul objet des autorités publiques (A). La porte de sortie serait de revisiter le statut que l'analyse sociétale donne aux acteurs et à leurs relations en intégrant des outils théoriques et méthodologiques de type méso (B).

A.Des objets de recherche qui surdéterminent des acteurs.

a.L'entreprise surdéterminée.

L'entreprise de l'analyse sociétale est le point de rencontre des « espaces » et est constructrice des rapports « éducatifs » ou « industriels ».

Eric Verdier a raison d'observer (1998, p. 104) que la « faible prise en compte des spécificités statutaires est cohérente avec une construction qui place l'entreprise au centre de la dynamique sociétale : pour l'analyse sociétale, les agences comme les politiques publiques contribuent à fixer les contours et le contenu d'un environnement institutionnel qui apportent aux entreprises des ressources plus ou moins efficaces ». Ce qui, une fois de plus, explique sa logique de l'« intégration » organisationnelle et non de la construction des politiques publiques.

Dans ce sens, elle divergent par leur objet de recherche. C'est alors que l'on peut se poser la question de la pertinence de l'intégration de l'action publique dans l'analyse sociétale et, par conséquent de l'emboîtement d'objets si différents.

Dans cet ordre d'idées, Eric Verdier pose le problème de la spécificité du politique par l'analyse sociétale. Comment endogénéiser l'autonomie du champ politique (Gaxie, 1993) dans l'entreprise ? L'actualité de la mise en œuvre de la réduction du temps de travail montre avec acuité l'intérêt d'une telle question. Cette loi est caractéristique du fonctionnement à double détente du champ politique à la fois autonome (enjeux propres de compétition entre professionnels de la politique) et hétéronome (recherche obligatoire des soutiens dans la perspective d'une confrontation au marché électoral et de la mise en œuvre de l'action publique). Mais cette loi est aussi caractéristique de la nécessité d'entrevoir les interactions sociales productrices « repères publics », ces « super-règles » dont les entreprises font usage en la matière.

b. L'Etat surdéterminé.

L'analyse des politiques publiques dite « top down » avait tendance à les réduire à « l'action des autorités publiques » (Meny, Thoenig, 1989, p. 30). Le schéma de Charles O Jones (1970) était prégnant. Il consistait à construire les politiques publiques comme des séquences successives au centre desquelles celle de la décision trônait. Il en résultait implicitement deux postulats : premièrement la surdétermination des décideurs publics ; deuxièmement une coupure radicale entre décideurs et exécutant des politiques. Ce schéma finalement assez proche du systémisme d'Easton montre à quelle les points aveugles des analyses sont liés à la tendance au noircissement des boîtes pour reprendre une métaphore classique. Dans un autre sens, l'analyse sociétale, en « intégrant » les dispositifs publiques sans s'intéresser à leur production complexe et négociée rejoint ce schéma. Mais pour en

revenir à l'action publique, il est vrai que ce n'est, en France en tous les cas, qu'au début des années 1990 que le virage vers une analyse « bottom up » s'est dessiné. Nous avons déjà évoqué les outils de cette révolution paradigmatique (réseau, médiateurs entre autres).

B. Des solutions théoriques : «conventions sociétale», processus d'apprentissage et configurations sociales.

a. De l'apprentissage aux conventions sociétales.

Eric Verdier fait remarquer que les références récentes à l'analyse sociétale dans le cadre d'études empiriques ont permis une évolution de celle-ci en matière de prise en compte de l'action publique. Il se réfère à « L'analyse sociétale de l'innovation » (Lanciano et alii, 1992) qui se réfère à des « 'espaces' où peuvent s'entremêler des actions publiques ou privées ». De la sorte nous dit Eric Verdier, l'innovation et sa dynamique « s'appuie sur une analyse des transformations et des entreprises et du système de relations dans lequel s'inscrivent leurs (les entreprises) stratégies en matière d'innovation, notamment avec les agences publiques » (Verdier, 1998, p. 103).

De la sorte, l'analyse sociétale passe des niveaux d'analyse micro et macro à un niveau méso. De fait, ces travaux incorporent la problématique de l'apprentissage entre acteurs de l'innovation, voyant dans ce processus la dynamique de la construction des espaces d'action. «Les 'expériences', poursuit Eric Verdier, peuvent précisément avoir pour origine les tentatives de réformes engagées par l'action publique». On sent ainsi l'analyse sociétale se flexibiliser au profit d'un paradigme plus ouvert à la prise en compte des articulations méso : «Apprentissage», «expériences», «réinterprétation», «stratégies», «choix».

Eric Verdier n'a d'autre ambition lorsqu'il se revendique des «conventions sociétales» dont il nous qu'elle «repose sur un accord général qui met en jeu la relation de chaque citoyen avec la 'chose publique'» (Verdier, 1998, p. 105). Ainsi, la coordination des acteurs d'une politique s'opère autour de «repères publiques» issus d'une convention socialement établie. «L'analyse de cet emboîtement entre le niveau macro-économique et les choix des acteurs micro-économiques cherche à expliquer comment les principes existants, dans un certain contexte, vont être plus particulièrement activés par les individus». «C'est la raison pour laquelle, ajoute Eric Verdier, on peut les (repères) qualifier de 'sociétaux' dans la mesure où ils varient fortement d'un pays à l'autre» (Idem, p. 106).

b. Les configurations d'acteurs.

Cette approche entraîne l'analyste dans la même direction. Les configurations d'action publique¹⁶⁴ demandent à être définies autour de l'approche d'Elias et par rapport à d'autres approches théoriques. Les configurations ont en effet la particularité de se rapprocher de certaines notions comme celles de champ, de système d'action concret ou de réseau notamment, mais en même temps de s'en éloigner :

- Le champ. D'un côté, les configurations y emprunte dans la mesure où elles impliquent selon Elias à la fois un système d'écarts de positions décelable dans les pratiques culturelles par exemple et un jeu d'individus autour d'un enjeu (ou de plusieurs). D'autre part, les configurations n'imposent pas une relation de co-présence pour qu'il y est interdépendance. Mais, d'un autre côté, elles s'en détachent puisqu'à la manière de la sociologie des organisations (systèmes d'action concrets à la Crozier), la conception du pouvoir qu'elles envisagent est moins marquée par un rapport dominant/dominé que par une distribution du pouvoir selon les capacités individuelles de chacun de se procurer des marges

¹⁶⁴ Ce passage sur les configurations d'action publique doit beaucoup aux travaux du Groupe de travail Pour une Analyse

de pouvoir grâce à des ressources efficaces pour être joueur. Ce qui contribue à faire avancer notre débat sur les associés/rivaux.

- Les réseaux. Là encore, d'un côté, les configurations y emprunte dans la mesure où elles impliquent une interdépendance entre les acteurs. Cependant, d'un autre côté, elles s'en éloignent dans la mesure où elles n'impliquent pas la co-présence, qu'elles impliquent un jeu commun qui ne structure pas forcément les réseaux et « une forme particulière de société » (Elias, 1985, p. 107) qui s'autoreprésente (Elias, 1985, p. 97) qui n'est pas la caractéristique d'un réseau. D'autre part, elles s'en éloignent puisqu'elles lient structures sociales internes à la configuration, comportement et représentation des acteurs (« affectes spécifiques », « économie psychique », normes, valeurs). Enfin, la diachronie qu'impose les configurations ne concerne pas les réseaux. Ne peut-on d'ailleurs pas penser le réseau comme étant l'aspect non diachronique de la configuration et comme un sous-ensemble de la configuration ?

Ainsi définies en creux, les configurations d'action publique cumulent des avantages analytiques non négligeables : premièrement de penser les acteurs en interdépendance ; deuxièmement de répondre à l'exigence dialectique d'acteurs porteurs de « social incorporé » (Bourdieu, 1982) (structure) mais dont les interactions sont productrices de jeu de « production de la société » au sens de Giddens. Troisièmement, les configurations d'action publique permettent de s'arrêter sur une des caractéristiques croissantes de l'action publique : l'instabilité des relations sociales. Enfin, « L'équilibre des tensions » interne à chaque configuration pour parler comme Elias, instaure un accord sur le sens du jeu entre acteurs et sur la structure sociale (domination comprise) de celle-ci. Ce dernier avantage de la notion de configuration permet de penser le changement dans les politiques publiques comme la rupture de l'équilibre des tensions dans la configuration d'action publique.

En guise de conclusion provisoire : le problème de la dynamique du changement.

Le reproche de staticité intrinsèque à l'analyse sociétale n'est-il pas lié au statut que cette approche confère à l'acteur ? Autrement dit, le changement n'est-il pas endogène aux interactions propres aux configurations d'acteurs de l'action publique ? ne peut-on pas mettre au compte de l'analyse sociétale la critique de Michel Dobry (Dobry, 1986) sur la « posture étimologique » qui explique le changement par des causes exogènes aux situations notamment historiques ou liées à un environnement extérieur ? Le changement, qu'il soit « organique », « mécanique » ou « structurel » (Silvestre, 1986), n'est-il pas le résultat du jeu des acteurs *in situ* ? Auquel cas, les acteurs individuels et leurs interactions d'associés/rivaux mobilisés par des projets communs ne peuvent échapper à l'analyste. Réintroduire l'action publique dans l'analyse sociétale demande ce détour qui n'est pas seulement théorique mais aussi méthodologique.

Cette conclusion demande de revisiter les cohérences nationales dans la mesure où l'on voit se dessiner une action publique socialement et géographiquement localisée. Les règles sont négociées de plus en plus localement et instaurent une « diversité infra-nationale » de tous les instants. Ce phénomène est renforcé par l'euro-péification des politiques publiques (Andersen, Eliassen, 1993), phénomène qui met en évidence la pertinence d'une analyse en terme de « système multi-niveaux » (Pierson, Leibfried, 1998) : la négociation et l'usage des dispositifs européens aux niveaux régional et infra-régional s'organise dans les configurations d'acteurs qui enchevêtrent les niveaux et les acteurs interdépendants. De façon générale, il est devenu banal de dire que l'« espace européen des politiques publiques » (Muller, 1992, 1996) s'inscrit dans la double dynamique de la globalisation et de la territorialisation des actions. Le développement économique, et notamment les reconversions industrielles et les processus localisés d'innovation (Camagni, 1991; Longhi, Quere, 1994 ; Pecqueur, 1996 ; Veltz, 1992), peuvent ainsi être caractérisés comme des « systèmes productifs localisés » puisque qu'ils s'encastrent dans des référents locaux de création d'emplois pour les uns de

renouvellement du tissu productif local ou d'amélioration de la compétitivité des entreprises plongées dans la compétition globale pour les autres. Nous sommes en effet à la fois face à «la recomposition d'un tissu économique et social qui allie la compétitivité avec la valorisation des complémentarités et la diversité des contextes locaux» (Teisserenc, 1994, p. 8) et face au fait que «each is at the stage of exploring and experimenting with challenging ideas to deal with very complex global issues such as international trade, technology transfer, cultural exchange, the protection of environment, and so forth» (Jun, Wright, 1996, p. 325). Ainsi, les dispositifs européens liés au FEDER ont la particularité de territorialiser l'action publique en zonant les critères d'intervention sur les territoires et par là même autorisent ces derniers à faire irruption sur l'agenda européen. Si bien que l'europhication du processus de construction des politiques publiques s'opère par l'ouverture des critères de classement des territoires au jeu des négociations régionales. Ce «bargaining» débouche sur un jeu de coopération/concurrence entre les niveaux Européen, national (déconcentré) et local (toutes institutions confondues et avec une équivoque entre le public et le privé). Les ressources et les pouvoirs de ces acteurs multiples, mobilisés par des projets qui confortent leurs intérêts divers, sont si fragmentés que les acteurs sont en situation de concurrence et d'associés et des rivaux. L'interdépendance entre acteurs, conséquences de l'enchevêtrement des multiples niveaux de gestion et d'activités sociales et économiques, est donc constitutive de la construction des politiques.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDERSEN S.S., ELIASSEN K.A. (1993), *Making Policy in Europe. The Europeification of National Policy-Making*, Sage.
- BERGER P., LUCKMANN T. (1986), *La construction sociale de la société*, Méridiens Klincksieck.
- CAMAGNI R. (1991), « Local milieu, uncertainty and innovation networks », in *Innovation Networks : Spatial Perspectives*, Belhaven Press.
- CERI (1994), *Vers un multiculturalisme européen*, PFNSP.
- DOBRY M. (1986), *Sociologie des crises politiques*, PFNSP.
- DUNSIRE A. (1993), « Modes of Governance », in Kooiman J., *Modern Governance. New Government-Society Interactions*, Sage.
- ELIAS N. (1985), *La société de cours*, Flammarion.
- GAXIE D. (1993), *La démocratie représentative*, Montchrestien.
- GIDDENS A. (1984), *La production de la société*, PUF.
- JUN J.S., WRIGHT D.S. (1996), *Globalization and Decentralization. Institutional Contexts, Policy Issues, and Intergovernmental Relations In Japan and United States*, Georgetown University Press.
- LACASSE F., THOENIG J.C. (1997), *L'action Publique*, L'Harmattan.
- LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J.J. (1992), *Innovations : acteurs et organisation ; les ingénieurs et la dynamique de l'entreprise. Comparaison France-Japon*, LEST, 93/2.
- LECA J. (1986), « Individualisme et citoyenneté », in Birnbaum P., Leca J., *Sur l'individualisme*, PFNSP.
- LE GALES P., THATCHER M (1995), *Les réseaux de politique publique. Débat autour des Policy Networks*, L'Harmattan.
- LEIBRIED S., PIERSON P., (1998), *Politiques sociales européennes. Entre intégration et fragmentation*, L'Harmattan.
- LONGHI C., QUERE M. (1994), « Les systèmes locaux d'innovation », in Courlet C., Soulage B., *Industrie, territoire et politiques publiques*, L'Harmattan.
- MAURICE M. (1998), « Les paradoxe de l'analyse sociétale. Rétrospective et perspective », pp. 4-29 in Maurice M et alii *L'analyse sociétale revisitée* I EST ronéo 116 p

- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.J. (1982), *Politique de l'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*, PUF.
- MEAD G.H. (1963), *L'esprit, le soi, la société*, PUF.
- MENY Y., THOENIG J.C. (1989), *Politiques publiques*, PUF.
- MULLER P. (dir.) (1992), « Entre local et Europe. La crise du modèle français de politiques publiques », in *Revue Française de Science Politique*, n°2, pp. 275-297.
- MULLER P., MENY Y., QUERMONNE J.L. (1996), *Politiques publiques en Europe. Un espace européen de politiques publiques*, L'Harmattan.
- MULLER P. (1990), *Les politiques publiques*, PUF.
- NOVARINA G. (1997), « Les réseaux de politiques urbaines. Concurrence et coopération entre acteurs », in Godard F., *Le gouvernement des villes. Territoire et pouvoir*, Descartes et Cie.
- PECQUEUR B. (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan.
- SILVESTRE J.J. (1986), « Marché du travail et crise économique : de la mobilité à la flexibilité », in *Formation Emploi*, n° 14, La Documentation française.
- SORGE A., « The Diabolical dialectics of societal effects », pp. 30-46, in Maurice M. et alii, *L'analyse sociétale revisitée*, LEST, ronéo, 116 p.
- TEISSERENC P. (1994), *Les politiques de développement local. Approche sociologique*, Economica.
- VELTZ P. (1992), « Hiérarchie et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire », in Benko G, Lipietz A., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF.
- VERDIER E. (1998), « Réintroduire l'action publique au cœur de l'analyse sociétale », pp. 94-116, in Maurice M. et alii, *L'analyse sociétale revisitée*, LEST, ronéo, 116 p.