



HAL
open science

Problématiques hétérodoxes du travail en économie : quel avenir

Pascal Ughetto

► **To cite this version:**

Pascal Ughetto. Problématiques hétérodoxes du travail en économie : quel avenir. *Économies et sociétés. Série AB, Économie du travail*, 2000, XXXIV (4), pp.5-44. halshs-00327617

HAL Id: halshs-00327617

<https://shs.hal.science/halshs-00327617>

Submitted on 9 Oct 2008

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.

Problématiques hétérodoxes du travail en économie : quel avenir ?

Pascal UGHETTO

IRIS, université Paris-IX-Dauphine

Place du Maréchal-de-Lattre-de-Tassigny – 75775 Paris CEDEX 16

Paru dans : *Economies et Sociétés*, tome XXXIV, n° 4, avr. 2000,
série Economie du travail, AB, n° 21

Face à l'extension et au renouvellement de l'analyse d'inspiration néo-classique, la légitimité d'analyses hétérodoxes en économie du travail n'est plus aussi assurée qu'auparavant. La perspective hétérodoxe conserve cependant une portée qui lui est propre parce qu'elle est associée à des problématiques qui sont inaccessibles à l'analyse dominante, en particulier celles des sujets au travail et des modèles de travail qui en découlent.

Abstract

What sort of future for heterodox labour problematics in economics?

With the extension and the renewal of neoclassical economics, heterodox-analyses legitimacy in nowadays labour economics is not so secured as in the past. However, despite its destabilized situation, the heterodox perspective retains a distinctive scope, because based on problematics which cannot be reached by mainstream economics, in particular those of subjects at work and of labour patterns.

S'il était auparavant un champ de la discipline économique où l'hétérodoxie semblait avoir sa place, c'était l'économie du travail. Aujourd'hui, ce champ est de plus en plus investi, avec une réussite certaine, par les problématiques d'origine néo-classique et cette place doit être réévaluée. Une telle réévaluation doit se faire à la lumière d'une double observation. Au niveau de la discipline économique entière, tout d'abord, alors que la méthodologie néo-classique semble avoir assis sa puissance comme jamais auparavant et que sa force d'attraction paraît de plus en plus irrésistible, on constate que des hétérodoxies s'affirment dans leur volonté d'exister et font même parfois preuve d'un dynamisme indéniable¹. Ensuite, l'économie du travail a opéré dans la crise un retour en force incontestable, à la recherche qu'étaient les économistes de modèles explicatifs de la persistance du chômage. À nouveau, l'économie d'inspiration néo-classique a fourni les bases principales (modèles de salaire d'efficience, *insiders-outsiders...*), mais, en mettant en lumière l'importance de la relation salariale, elle a également offert un terrain propice à la reformulation des thèses hétérodoxes, à la fois attaquées sur leur propre terrain et stimulées par cette attaque pour redéfinir leur spécificité. De sorte que, aujourd'hui, une vision nuancée de la réflexion économique en matière de travail peut être défendue, où les hétérodoxies, sans pouvoir se reposer sur une place et un statut assurés, s'attachent à défendre une ligne d'argumentation spécifique. Quel peut alors être l'avenir de la perspective hétérodoxe en économie du travail? Une appréhension en dynamique s'impose, procédant en trois étapes : en quoi l'économie hétérodoxe a-t-elle été amenée à évoluer? (I), quelles voies a-t-elle suivies? (II), quelles perspectives peut-on concevoir désormais? (III). On s'efforcera de montrer que, si l'hétérodoxie en général peut trouver les moyens de réaffirmer la légitimité et la spécificité de son point de vue, plusieurs axes de renouvellement s'offrent à elle entre lesquels elle doit savoir instaurer un débat constructif.

I. Hétérodoxie et analyse économique : le tournant

A. Hétérodoxie et “théorie économique de référence”

¹ À la limite, c'est même l'expansion de la méthodologie néo-classique – par exemple dans des domaines inédits pour elle comme les institutions – qui favorise, dans une volonté de contraste, la relecture d'anciens auteurs, comme les institutionnalistes américains du début du siècle, et qui, par conséquent, impulse un renouveau hétérodoxe.

Parler d'hétérodoxies ne va pas de soi. Certes, la pensée économique a toujours eu, dans ses différentes étapes, une théorie dominante. Toutefois, la pression à l'uniformisation n'a jamais été aussi forte qu'actuellement. On n'a jamais semblé aussi proche du succès des partisans d'une conception de l'économie dominée par une "science normale" – au sens de T. Kuhn – s'imposant à un moment donné autour d'un seul paradigme scientifique. Sous cet angle, c'est essentiellement la menace de plus en plus pesante d'être ignorées qui peut conduire certaines théories, par sursaut identitaire, à s'affirmer comme "hétérodoxies" alors que le besoin en était moindre à l'époque où une théorie dominait sans être à même de s'imposer comme "science normale". Parler d'hétérodoxies à l'heure actuelle, c'est donc enregistrer la position commune de certaines approches économiques se définissant par une certaine démarcation à l'égard d'une théorie dominante, qui, fait nouveau, s'institue *avec un certain succès en science normale* ou, plus prudemment, en "quasi-science normale". Concernant cette dernière, il faut sans doute éviter de parler de "théorie standard" : ce serait entériner trop facilement la prétention de la théorie néo-classique à se considérer comme *la* théorie économique et, par suite, ce serait la soustraire à une interrogation sur les raisons de son accession au statut de quasi-science normale². Les termes d'"orthodoxie" et de théorie "académique", du reste, ne sont certainement pas plus appropriés puisqu'ils renvoient à des phénomènes de croyance, de foi ou de pouvoir institutionnel. La domination d'une théorie est alors traitée comme un état de fait qui n'aurait guère de fondement objectif et qui relèverait essentiellement de la sociologie des pratiques scientifiques. Mais il devient sans doute tout aussi difficile, à l'opposé, de continuer de parler de "la théorie néo-classique" puisque ce serait ignorer le statut qu'elle revêt désormais de "quasi-science normale". Une position intermédiaire s'impose, qui consiste à parler de "théorie économique de référence" pour désigner ce statut inédit de la théorie néo-classique. Nous maintenons, cependant l'usage de désigner ses opposants comme "hétérodoxies" dans la mesure où ce terme, comme on l'a dit, tend à s'imposer à mesure que la théorie néo-classique se transforme de simple théorie dominante en "théorie de référence".

La position adoptée suppose d'admettre que la validité d'une science sociale ne s'établit pas dans la seule sphère scientifique mais en interdépendance avec la

réalité sociale (une théorie ne peut se développer que si elle apporte un éclairage – scientifiquement valable – sur un ensemble d’aspects *pertinents* de la réalité vécue). Sans établir de lien trop mécaniste, on peut alors considérer que, approximativement, la théorie de référence en économie fonde son succès sur le fait qu’elle est construite sur une représentation de la société qui, en raison même de son caractère quelque peu excessif, met en exergue un aspect qui se renforce actuellement, celui de la signification de l’individu et de sa réalité incontournable. Pour comprendre cela, il faut rappeler que l’économie s’est constituée dans le fil du projet de la “modernité” qui, à partir du XVI^e siècle, cherche à fournir une “théorie de la société” comme constituée “à partir du bas” et non plus agencée “par le haut”, c’est-à-dire par la divinité ou la tradition. Avec A. Smith, l’économie se constitue pour proposer une théorie se démarquant de celle avancée, dans les premiers temps, par la philosophie politique du contrat social : des individus ne connaissant que leur intérêt peuvent fonder un ordre social (harmonieux) à partir du moment où l’on conçoit la société sous la forme d’un marché, constitué par des micro-contrats économiques conclus par des individus rationnels. Il faut également rappeler que, plus tard, la sociologie se constituera en réaction à cette théorie de la société en affirmant que, si la société “tient”, c’est précisément parce qu’elle ne se réduit pas au marché, aux égoïsmes rationnels et aux contrats. Certaines théories en économie (marxisme, institutionnalisme) fondent leur opposition à la représentation dominante sur la base d’une critique convergente : le problème ne peut être la “coordination” d’entités auto-référentielles puisque celles-ci sont en fait déjà mises en rapport par des institutions ou dans des rapports sociaux. Les théories dominantes successives (classique puis néo-classique) sont, à l’opposé, celles qui sont porteuses du projet initial, lequel s’articule autour de trois mots-clés : la rationalité (expression radicale de l’intentionnalité), le contrat (et son préalable, la négociation) et le marché. Dans ses développements les plus récents, la théorie de référence développe le pôle de la rationalité individuelle et fait du contrat la catégorie de base permettant de maintenir la cohérence de la théorie (O. Favereau, 1989b). Sur cette base, il semble que la théorie économique de référence ne connaisse plus de limites et fasse preuve d’une aptitude infinie, à l’aide du modèle contrat-marché-rationalité, à formaliser n’importe quelle question économique voire sociale ou

² Autres, bien évidemment, que celle selon laquelle on accèderait enfin à la conscience de ce que la théorie néo-classique est la seule théorie économique scientifique.

politique³. En tout cas, au-delà des stricts aspects méthodologiques, *l'attrait croissant que suscite l'approche néo-classique de l'économie et, plus généralement, de la société doit inciter tout chercheur en économie, voire en sciences sociales, à se poser la question de la nécessité de la prise en compte de l'individu*. Mais cette question doit s'accompagner d'une seconde, qui, elle, porte sur les *modalités* de cette prise en compte, lesquelles restent à discuter.

Le maintien et le développement des hétérodoxies ne peuvent se justifier qu'en regard de ce constat. Les hétérodoxies doivent apporter la preuve que leur existence tient à ce que, en dépit de sa force, le modèle contrat-marché-rationalité ne peut rendre compte de l'ensemble des faits et mécanismes pertinents, ce qui implique la nécessité d'offrir une représentation de l'individu et du lien individu-collectif qui soit à même de jeter un éclairage sur des faits et mécanismes plus significatifs pour la compréhension du fonctionnement des économies. On peut énoncer cela en affirmant la nécessité du *maintien du pluralisme* (R. Di Ruzza, 1996), mais sous réserve de *prendre garde à ne pas assimiler la domination de plus en plus prégnante de la méthodologie néo-classique avec la disparition du débat et de la diversité des points de vue en économie*. La théorie néo-classique n'est pas porteuse d'un point de vue uniforme, par exemple libéral, mais s'accommode très bien de la démonstration de thèses très différentes, y compris celles affirmant la nécessité de certaines formes d'intervention de l'État. Elle est à même de fournir un langage commun à partir duquel les économistes peuvent se donner un nombre assez considérable de sujets d'affrontement (par exemple entre "nouveaux classiques" et "nouveaux keynésiens"). En revanche, le débat restera canalisé dans des voies et des présupposés de départ (la puissance de l'intentionnalité individuelle) qui ne permettent pas de "tout dire". Par conséquent, parler de maintien du pluralisme ne peut renvoyer qu'au problème de la multiplicité des points de vue sur ce qu'est l'individu et sur ce qu'est sa place dans le collectif.

³ Cela d'autant plus que, désormais, la résistance s'affaiblit dans les autres disciplines, où se développent des théories qui, soit acceptent le modèle "économique", soit s'efforcent de trouver un "juste milieu" entre l'individu "sur-socialisé" de la sociologie durkheimienne et l'individu "sous-socialisé" du modèle néo-classique de base. Le modèle "économique" n'est donc plus stigmatisé comme auparavant. Plus généralement, l'influence de la théorie économique de référence n'est que la forme exacerbée du mouvement qui voit l'essor, dans toutes les sciences sociales (sociologie, histoire, linguistique...), des méthodologies et théories accordant la primauté à l'intentionnalité individuelle.

B. L'économie du travail hétérodoxe jusqu'au début des années 1980

Les sous-disciplines économiques se sont fréquemment constituées sous l'impulsion d'actes d'autonomie à l'égard de la théorie néo-classique et de sa méconnaissance, voire négation, de certains phénomènes de la réalité économique. L'économie du travail est dans ce cas. Sa formation et son autonomisation sont à relier à la pensée américaine d'inspiration institutionnaliste qui vient, à partir des années 1940, instituer ce champ spécifique de la discipline au sein duquel vont désormais pouvoir prendre place les traditions d'analyse plus anciennes (marxiste et autres) en matière de travail. La théorie néo-classique, si l'on fait abstraction de la représentation du marché du travail extrêmement stylisée du modèle micro-économique de base, doit attendre les travaux sur le capital humain pour commencer à aborder le domaine en question de manière plus précise. En ses débuts, par conséquent, l'économie du travail est en elle-même une interpellation hétérodoxe à l'adresse de la théorie néo-classique et de son ignorance de dimensions fondamentales des économies : les travaux que l'on a pu qualifier de "post-institutionnalistes" (M. Segal, 1986) soulèvent la question, à l'époque hérétique, d'une relative inertie de l'offre de travail, en termes de salaires ou de mobilité, y compris en contexte de chômage (*ibid.*, p. 397).

Le développement des recherches dans les années 1960 et 1970 renforce le sens d'une hétérodoxie en matière d'économie du travail : il s'agit effectivement d'opposer à la théorie néo-classique que, à l'encontre de la représentation qu'elle diffuse, le domaine du travail et de l'emploi est fondamentalement marqué par les phénomènes de *dissymétrie*. O. Favereau (1988) a bien mis en lumière cette opposition fondamentale entre deux "mythes", celui du "marché universel" et celui (correspondant aux recherches hétérodoxes), du "système inégalitaire". Ce dernier mythe est lié à une conception des relations économiques comme tendant à assurer la reproduction d'un ordre inégalitaire. L'utilité de l'hétérodoxie n'a alors guère besoin d'être justifiée, elle s'impose assez directement à l'esprit : d'un côté, la théorie néo-classique, s'appuyant sur le modèle du marché et de la rationalité, fait apparaître les individus comme répondant à une même logique de comportement et tient pour négligeables les différences de position; de l'autre, un ensemble de théories (d'inspiration principalement marxiste et institutionnaliste), développe un point de vue critique sur la perspective précédente en soulignant le caractère structuré de l'ordre économique existant, dans lequel les individus sont placés dans des positions dissymétriques au

regard desquelles l'intentionnalité postulée par la théorie néo-classique n'est que de faible poids pour empêcher la reproduction des inégalités et des dominations. On sait que, dans le contexte américain des années 1960, cette opposition est le reflet de deux perceptions possibles de la situation économique et sociale de l'époque : confiance optimiste dans les forces du marché et point de vue critique sur la reproduction d'un ordre inégalitaire exprimant le fait que la croissance ne profite pas à tous selon la même intensité. La théorie de la segmentation est certainement, aux États-Unis, l'approche la plus élaborée de ce dernier point de vue. Côté français, on rappellera à quel point les économistes se sont, dans les années 1970, montrés sensibles à ces thèses (F. Michon, 1984), en les lisant plutôt dans leur version "dualiste" (c'est-à-dire opposant, au niveau macro-économique, un segment "primaire" et un segment "secondaire"). L'économie du travail française s'est alors fait une spécialité de concentrer ses analyses sur la demande de travail et son rôle structurant dans le fonctionnement du marché du travail (B. Mériaux, 1978) : au-delà du "marché du travail" faisant apparaître des offres et des demandes constituées en toute indépendance, elle s'attachait à observer les flux de main-d'œuvre et l'effet des stratégies des entreprises sur eux (J.-F. Germe, F. Michon, 1975). À la fin des années 1970 et dans la première moitié de la décennie suivante, la tradition est prolongée en se concentrant sur le phénomène des "formes particulières d'emploi", traduction sur le "marché du travail" des stratégies de gestion de la main-d'œuvre par les entreprises (D. Gambier, M. Vernières, 1988).

L'existence de deux ensembles de perspectives opposés (néo-classique et hétérodoxe) et leur appui sur des traditions théoriques distinctes semblaient alors renvoyer à une certaine objectivité. L'évolution de l'analyse économique du travail et de l'emploi dans les années 1980 et 1990, marquée par une formidable affirmation de la puissance de la théorie néo-classique se transformant en théorie économique de référence, s'est par conséquent traduite par une rupture radicale : brusquement, la théorie néo-classique se révélait apte à traiter des objections qui lui étaient opposées, remettant du même coup en cause l'évidence de la nécessité de théories hétérodoxes. L'hétérodoxie en économie du travail s'est ainsi trouvée déstabilisée par la capacité dont a su faire preuve le "mythe du marché universel" à incorporer la nuance, ôtant du même coup son attrait au "mythe du système inégalitaire" et posant la question de sa légitimité.

Dans un premier temps, le renouvellement de la théorie économique de référence a pris la forme d'une extension relevant, selon les termes d'O. Favereau, d'une certaine "radicalisation du mythe du marché universel". Les analyses correspondantes (théories du *job search*, de la discrimination...) ont alors pu être lues, dans le camp opposé, comme une tentative de prise en compte par la théorie néo-classique des phénomènes qu'elle ignorait par le biais plutôt artificiel de l'extension de son postulat de l'intentionnalité individuelle. Elles ne semblaient pas remettre en cause l'opposition fondamentale entre les deux perspectives et la pertinence du point de vue critique. C'est, en fait, avec l'essor de la "nouvelle micro-économie" et son application aux questions du travail (A. Perrot, 1992) que le schéma général s'est trouvé bouleversé par l'ébranlement de la perspective hétérodoxe. En ne se limitant plus à de simples amendements au modèle néo-classique de base, mais en questionnant de manière plus fondamentale l'efficacité des processus de marché en matière de coordination, cette évolution amenait les économistes à s'interroger sur l'utilité et la pertinence d'une approche critique en économie du travail. Avec le recours à la théorie des incitations, à l'économie de l'information, à la théorie des jeux, la théorie économique de référence se révélait désormais capable de développer un point de vue plus nuancé qu'auparavant qui, très loin de nier les objections hétérodoxes, manifestait l'intention de les prendre au sérieux et de conférer aux observations empiriques correspondantes un certain statut de "normalité". Par ailleurs, elle portait son attention vers la relation salariale, qui apparaissait jusqu'alors quasiment comme un domaine réservé de l'hétérodoxie, en se montrant, qui plus est, susceptible de prendre en compte une certaine divergence d'intérêts et de parler de "conflits". On passait, certes, ainsi subrepticement d'une conception collective ou sociale des conflits à une autre, inter-individuelle, qui en dédramatisait l'enjeu et le déchargeait d'une perspective critique. Mais l'argument n'en pouvait pas moins être opposé à tout tenant de l'hétérodoxie que la théorie de référence n'ignorait désormais plus par nature des questions constituant de manière patente des dimensions fondamentales de la réalité et qu'elle y ajoutait même la possibilité de les traiter avec la rigueur dont ses partisans la revêtent de manière exclusive. L'avantage était d'autant plus évident qu'elle manifestait ainsi une certaine congruence avec une réalité sociale dans laquelle les représentations critiques, les sentiments d'appartenance de classe et les projets contestataires collectifs s'affaiblissaient. La théorie de référence se révélait, fait inédit, être relativement en phase avec la réalité, y compris dans ce que celle-ci a de plus contradictoire (A.

d'Autume, 1990). Cela, notamment, parce qu'elle offrait dorénavant la possibilité de défendre des points de vue à certains égards proches des thèses hétérodoxes. Car, au fond, ce qui se révélait, c'était la plasticité insoupçonnée de la méthodologie et des concepts néo-classiques qui pouvaient tout à la fois appuyer les thèses les plus individualistes ou libérales et des propos frôlant l'hétérodoxie quant à leur esprit⁴.

En somme, la théorie économique de référence n'est plus ce qu'elle était et, pour cette raison, elle pose le problème de la justification d'une persistance des hétérodoxies.

II. Les paradigmes de l'hétérodoxie contemporaine en économie du travail

La situation décrite n'a pas empêché le maintien d'hétérodoxies ni même le développement de nouvelles. On s'attachera, dans cette partie, à les présenter en distinguant deux groupes, délimités par le rapport entretenu à l'égard de la tradition hétérodoxe, et en faisant ressortir, à partir de leurs problématiques, les potentiels d'animation de la réflexion hétérodoxe mais aussi leurs difficultés respectives.

A. Les paradigmes issus de la critique traditionnelle : quel sens et quel avenir ?

O. Favereau (1988) a clairement fait apparaître en quoi la crise économique ouverte dans les années 1970 avait, dans un premier temps, été l'occasion d'une "radicalisation" des deux grands "mythes" en économie du travail, avant de donner lieu, dans un second temps, à la production de théories représentant un certain "affaiblissement" de ces mythes. Il en concluait à la nécessité d'entreprendre leur dépassement. Cette conclusion s'accorde avec la position adoptée par la seconde catégorie de paradigmes que nous recenserons, mais il faut se garder de toute interprétation hâtive des renouvellements dans l'analyse économique : ceux-ci ne prennent pas forcément la forme linéaire du "dépassement" et il faut donc se donner

⁴ Ainsi le concept de capital humain, ou, ceux, dépassant la seule économie du travail, d'actifs spécifiques, d'idiosyncrasie, de droits de propriété, etc., tout en provenant de réflexions qui, par essence, sont purement néo-classique (pourquoi le monde n'est-il pas qu'un marché et existe-t-il au contraire des formes d'engagement et d'organisation à long terme?), peuvent servir à soutenir des argumentations favorables à la stabilisation des relations économiques (notamment d'emploi) et à des visions de long terme.

une vision plus positive des paradigmes conservant une attache avec les approches plus traditionnelles. On prendra donc note des trois modes d'adaptation de la critique traditionnelle et l'on observera qu'ils posent, de trois manières différentes, la question de la place de l'individu au sein d'une tradition de pensée holiste.

- Les radicaux : "old wine in a new bottle" ?

La théorie radicale américaine s'inscrit dans la catégorie d'approches qui contestaient, dans les années 1960 et 1970, la validité de la représentation néo-classique de l'économie en matière de travail et d'emploi. Elle propose l'une des deux grandes variantes de la thèse de la segmentation (M. Reich, D. Gordon, R. Edwards, 1973), une variante qui réaffirme la certitude que les économies sont le lieu de rapports antagoniques dans lesquels une catégorie d'acteurs modèle la réalité sociale et économique à son avantage. Dans ses grandes lignes (voir B. Reynaud-Cressent, 1985), la thèse développée est que la segmentation est le produit d'une stratégie consciente des directions des entreprises monopolistiques qui, après avoir concentré la main-d'œuvre, doivent la diviser pour briser le pouvoir de révolte ouvrière auquel elles avaient donné l'occasion de se former. Cette thèse développe un aspect de la pensée de Marx tout en se détachant d'une adhésion précise à la théorie marxienne de la valeur. Comme l'observe O. Favereau (1988, p. 207), une telle démarche, "qui n'emprunte à Marx que son vocabulaire", comporte le risque de réduire la notion d'exploitation "à une pure phraséologie" et de "[dévitaliser] la tradition qu'elle entend actualiser". Mais, du même coup, lorsqu'il s'agit de rechercher des fondements analytiques, elle rend l'approche radicale assez ouverte. C'est ce qui permet de comprendre comment les radicaux ont pu aller chercher dans la méthodologie néo-classique les fondements analytiques permettant d'asseoir leur théorie, qui peut désormais se définir comme "l'enfant des économies néo-classique et marxienne" (J. Rebitzer, 1993, p. 1395). Ce rapprochement a été rendu possible par la nouvelle micro-économie néo-classique et son aptitude à valoriser l'absence d'adéquation immédiate entre intérêts. Le "retour de l'*homo æconomicus*" au sens de l'individu opportuniste et stratège (S. Bowles, H. Gintis, 1993) s'avère ainsi compatible avec les thèses radicales.

Dans ce cadre, la principale thèse développée est sans doute celle de l'"échange disputé" (*contested exchange*). Celle-ci traduit l'idée que, dans certaines situations, le résultat de l'échange dépend, en l'absence d'un tiers, de la capacité de

chacune des parties à imposer ses exigences, antagonistes de celles de l'autre. L'application de l'échange ne s'appuie pas sur une intervention extérieure (comme le commissaire-priseur walrassien) mais sur le pouvoir d'une des parties d'imposer son intérêt propre. Ainsi en est-il du pouvoir du capitaliste sur les travailleurs. Son exercice est coûteux et la dissymétrie de la relation d'emploi tient, notamment, à la capacité de l'employeur d'imposer ce coût, en particulier par le licenciement, aux salariés qui refusent ou échouent à réaliser ses exigences (S. Bowles, 1985, p. 19). Les marchés, et notamment le marché du travail, n'ont donc pas qu'une fonction allocative mais sont des lieux de pouvoir et de discipline.

La théorie radicale, par conséquent, fournit un exemple de rapport possible de l'hétérodoxie à la théorie économique de référence tout en en illustrant les difficultés. Ce rapport consiste à enregistrer la progression de la méthodologie de référence et à s'en saisir comme d'un ensemble d'outils neutres. Parmi ces outils se trouve l'hypothèse d'hyper-rationalité individuelle. Sans chercher à voir en quoi la force de cette hypothèse dans le champ disciplinaire de l'économie peut être reliée au surcroît de pertinence ou de légitimité que lui offre l'évolution de la réalité sociale portée vers une nouvelle étape de l'individualisme, la théorie radicale s'en saisit pour réaffirmer les certitudes anciennes. Ces certitudes ne sont pas confrontées à l'évolution sociale en question, l'hypothèse de leur disqualification n'est pas envisagée et la méthodologie individualiste sert à les réaffirmer sans réelle confrontation à l'expérience historique. Dès lors, s'il est indéniable que les radicaux ont trouvé avec la méthodologie d'origine néo-classique le cadre analytique qui leur manquait, ils se trouvent du même coup renforcés dans une tendance à privilégier les intuitions, précisément parce que cette méthodologie peut avoir pour effet d'affranchir la démonstration d'une thèse de toute confrontation avec les faits constatés. Deux exemples suffisent à le montrer. Le premier a trait à l'utilisation, par les radicaux, de la nouvelle micro-économie (dans sa version de l'échange disputé) pour continuer à soutenir l'idée que la relation d'emploi capitaliste est inefficace et qu'une propriété de l'entreprise par les travailleurs serait la formule la plus efficace (au motif que les employeurs ne voient les salaires que comme des coûts alors que des travailleurs-employeurs auraient une vue plus complète : S. Bowles, H. Gintis, 1993, pp. 90-91). Des hypothèses non contextualisées (*par nature*, l'employeur a toujours telle conception du salaire, *par nature*, les travailleurs-employeurs ont telle autre) sont alors privilégiées au détriment de l'observation des expériences historiques dont le bilan est certainement plus nuancé et

plus contradictoire. Un second exemple est que la problématique radicale semble introduire un biais dans l'analyse du procès de travail qui incite à présenter comme spontanée la tendance à la déqualification du travail et à éprouver certaines difficultés à accepter des observations non compatibles avec cet a priori (J. Rebitzer, 1993, pp. 1401-1402).

En résumé, la façon dont les radicaux ont choisi de se saisir de l'expansion de la théorie économique de référence en se ralliant au modèle de l'*homo œconomicus* constitue une modalité pour intégrer la nécessité d'une prise en compte de l'individu. Elle est paradoxale en ce qu'elle semble offrir à l'économie de référence la concession la plus importante que l'on puisse envisager tout en réaffirmant les thèses les plus traditionnelles sans les reconsidérer réellement. En quelque sorte, l'hommage rendu à l'*homo œconomicus* permet aux auteurs radicaux de faire l'économie d'une réflexion sur le rapport entre l'individu et sa classe d'appartenance, c'est-à-dire entre l'individualité et le collectif. Cela laisse la voie ouverte pour d'autres réflexions hétérodoxes.

- La théorie de la régulation : attraits et difficultés du concept de rapport salarial

Outre les aspects qui viennent d'être exposés et qui la concernent plus singulièrement, la théorie radicale a également développé une analyse en termes de "structures sociales d'accumulation". Cette analyse est proche de celle correspondant aux travaux de l'école de la régulation, apparue en France au milieu des années 1970. Si des réflexions ont pu être menées en commun, il est cependant intéressant d'observer que les voies suivies, notamment face à la question de l'individualité, ne sont pas strictement identiques.

La théorie de la régulation (R. Boyer, 1986) part d'un héritage critique des perspectives marxienne et keynésienne pour rendre compte de l'alternance dans l'histoire du capitalisme de phases de croissance (dominées par un "régime d'accumulation" et un "mode de régulation" spécifiques) et de phases de crises (structurelles) en mettant en valeur le rôle des "formes institutionnelles" historiques. Les premiers travaux ont fait ressortir une importance particulière, parmi ces dernières, du "rapport salarial", c'est-à-dire des modalités d'insertion des salariés dans l'économie (formes de travail et d'emploi dans l'entreprise, modalités de rémunération, type d'accès à la consommation) (R. Boyer, 1979, 1981). La croissance des années

1950 et 1960 est ainsi expliquée avant tout par la mise en place du “compromis fordiste” faisant correspondre une extension des méthodes tayloriennes et fordienne de travail et de production comme source de gains de productivité considérables et une répartition de ces gains grâce à la négociation collective, cette correspondance permettant d’assurer une compatibilité dynamique entre normes de production (en série) et normes de consommation (de masse) sous la forme d’un “cercle vertueux”. Ce schéma est devenu, au tournant des décennies 1970 et 1980, une référence pour l’économie du travail hétérodoxe en France, venant se combiner avec l’attrait exercé par les thèses en termes de segmentation (F. Michon, 1984, p. 116). Il permet, en effet, de donner aux travaux en économie du travail une portée macro-économique et historique. Le centre de gravité des recherches régulationnistes en économie du travail se trouve principalement orienté vers *l’économie du procès de travail*, avec, comme problématique centrale, *l’“économie du temps”*, développée par B. Coriat (1979). Celle-ci s’intéresse aux modalités par lesquelles les entreprises s’emploient à économiser les divers temps dans la production (temps de circulation des matières, d’engagement des machines, des gestes ouvriers, etc.), définissant ainsi des normes historiques de travail, de production et de productivité.

La crise apparue dans les années 1970 étant analysée comme une crise structurelle mettant en jeu la recomposition des formes institutionnelles susceptibles de supporter la croissance (au premier rang desquelles le rapport salarial), les recherches se portent évidemment dans les années 1980 vers la thématique du “post-fordisme”. Les stratégies des entreprises en matière de travail et d’emploi sont étudiées dans l’intention d’appréhender ce que pourraient être les voies d’une transformation des supports de dégagement de gains de productivité et des procédures servant à leur répartition. L’attention se concentre sur l’application des nouvelles technologies (électronique et informatique) aux équipements productifs (B. Coriat, 1983, 1990; C. du Tertre, 1989), y compris dans le travail tertiaire (É. Verdier, 1983). Il s’agit de porter à jour les potentialités d’adaptation qui s’offrent aux entreprises face à des formes de concurrence renouvelées, marquées par une plus grande variabilité quantitative et qualitative de la demande. Mais les conclusions s’attachent à faire ressortir *la très grande ouverture des choix possibles*. Outre que le déterminisme technologique est dénoncé, la dimension technologique se trouve elle-même replacée parmi l’ensemble des choix possibles. En fait, les économistes de la régulation s’emploient, dans les années 1980, à mettre en discussion le thème, issu de la

perception néo-classique de l'économie, de la *flexibilité*. À l'encontre de cette conception, qui met l'accent sur la possibilité donnée aux entreprises de s'adapter sans délai ni coût aux contraintes de la demande et de la concurrence, ils font valoir la transformation de la nature des formes de la concurrence et des ressorts de la compétitivité : l'enjeu est désormais de faire preuve d'une compétitivité hors-prix. Dans ces conditions, la flexibilité de l'emploi et du salaire ne représente qu'une voie de sortie de crise et pas nécessairement la plus favorable. La simple flexibilité technologique n'est pas non plus une fin en soi : c'est en fait un agencement plus compliqué qui est en jeu, dans lequel intervient notamment une dimension de *flexibilité organisationnelle* (C. du Tertre, 1989) : on rend ainsi compte du fait que de nouveaux déterminants de la productivité sont à rechercher, non plus dans la seule accélération des gestes individuels ("intensité directe du travail"), les économies d'échelle et l'intégration statique, mais tout autant dans la qualité des interventions sur la régulation des processus ("intensité connexe du travail"), les économies de variété et l'intégration dynamique (apprentissage). Ces déterminants se recherchent à l'intersection des dimensions de la technologie, de l'organisation et du travail et supposent la sollicitation des subjectivités des salariés et notamment de leurs capacités cognitives. Il y a donc, en définitive, *des scénarios multiples* de sortie de crise, les deux grandes alternatives opposant la voie de la "flexibilité externe", correspondant aux exigences libérales de suppression des contraintes pesant sur l'offre, et celle de la "flexibilité interne", qui privilégie la recherche d'avantages hors-coûts avec ce que cela implique en termes de stabilisation de la main-d'œuvre, de formation, de compensation salariale, etc. Ces scénarios représentent des choix collectifs dépendant des conduites adoptées de part et d'autre du rapport salarial.

C'est à ce niveau, notamment, que la théorie de la régulation va se heurter à des difficultés. De fait, les années 1980 et 1990 ne voient pas se former de réel projet collectif du côté des salariés qui aurait permis, par confrontation avec un projet porté par les organisations patronales, de dessiner un compromis mutuellement favorable et porteur de croissance. En fait, la théorie se heurte ici à son holisme qui la gêne dans la poursuite de son programme de recherche qui nécessiterait de rendre compte de *l'émergence, à partir des innovations et adaptations individuelles et locales, des formes institutionnelles susceptibles de soutenir un nouveau régime d'accumulation*. La théorie de la régulation, qui pouvait apparaître dans les années 1980 comme le paradigme de référence pour les recherches hétérodoxes en économie du travail, révèle

des limites ou un blocage et cela alors même que, intuitivement, on ressent un décalage grandissant entre sa représentation de l'économie et de la société (centrée sur l'importance des forces collectives et sociales) et l'évolution de la réalité sociale, qui révèle une importance accrue de l'individualité et de l'autonomie de l'individu à l'égard des ensembles sociaux et collectifs. D'où le fait que les apports initiaux de la théorie de la régulation se trouvent, de fait, rétrogradés à un statut de tableau d'arrière-plan soustrait à la discussion alors que cette dernière se déplace vers de nouvelles questions-clés.

En définitive, la théorie de la régulation se heurte au problème du traitement de l'individualité. Alors qu'elle consistait, d'un certain point de vue, à réintroduire l'acteur – et le potentiel d'indétermination, de contradiction, de fragilité, qui s'ensuit – dans une perspective marquée, chez certains auteurs, par le structuralisme althusserien (A. Lipietz, 1989), le problème se pose de sa capacité à aller au bout de ce projet. La confrontation aux autres théories hétérodoxes en découle largement. Elle conduit, au bout du compte, à un dialogue avec des problématiques d'individualisme méthodologique renouvelé. Mais, auparavant, une problématique plus traditionnelle est également impliquée, celle de l'effet sociétal.

• L'analyse sociétale : la construction conjointe de l'acteur et du contexte

L'analyse en termes d'"effet sociétal", développée par le Laboratoire d'économie et de sociologie du travail (LEST), a été à l'origine de résultats ayant suscité l'intérêt dans les années 1980. Cette analyse, qui entend articuler de manière féconde l'économie et la sociologie du travail, semble cependant avoir eu quelques difficultés à se pérenniser au sein des théories économiques. À l'évidence, une liaison aussi prononcée avec la sociologie, à rebours des normes académiques de scientificité véhiculées par la théorie économique de référence, constitue désormais un parti pris difficile à faire reconnaître. Mais, plus profondément, il est possible que l'approche ait rencontré des difficultés à tenir un équilibre entre les deux disciplines.

L'analyse du LEST recherche, au moyen de la comparaison internationale, la mise en évidence d'"effets sociétaux". Le travail fondateur (M. Maurice, F. Sellier et J.-J. Silvestre, 1982) s'est appuyé sur une comparaison de la France et de l'Allemagne. Il s'agissait d'expliquer les fondements des variétés spécifiant les différentes économies à l'aide d'un cadre méthodologique reposant sur le double refus de se

référer à des acteurs dont les attitudes et les choix seraient purement contingents (liés aux occasions rencontrées) et à des structures qui s'imposeraient par-delà les individus. Selon les tenants de l'analyse sociétale, il n'existe pas de détermination unidirectionnelle entre le "général" et le "spécifique". Les acteurs ne se meuvent pas dans un univers dépourvu de toute structuration mais bien dans des régularités "sociétales", mais, inversement, le sociétal ne prend forme et réalité qu'à travers les interactions qu'entretiennent les acteurs. Dans cette perspective, l'entreprise a constitué un lieu privilégié d'observation en la considérant "à travers la façon dont elle contribue à créer des contraintes, spécifiques à chaque pays, auxquelles elle se soumet" (M. Maurice *et al.*, 1982, p. 254). Cela peut s'appréhender à partir des diverses composantes que les auteurs du LEST attribuent au "rapport salarial", à savoir : "construction des qualifications et orientation des mobilités éducatives et professionnelles (rapport éducatif ou rapport professionnel), construction des relations de pouvoir et de coopération (rapport organisationnel) et construction des formes de régulation des conflits (rapport industriel)" (*ibid.*, p. 12). Les interactions entre l'entreprise et la société apparaissent alors et une notion essentielle se dégage, celle d'"espace", désignant le lieu où se rejoignent les faits de socialisation, d'organisation et de régulation et où il apparaît que la mobilité, les salaires, la hiérarchie ne peuvent être détachés des cohérences sociétales dans lesquelles ils se concrétisent. L'"espace de qualification" en constitue un exemple éclairant. L'analyse permet de contraster le cas de la France où le principe de structuration de cet espace repose sur une "logique socio-administrative" de statut, celui de l'Allemagne, où il tiendrait au rôle de la formation professionnelle, et celui du Japon, où il mettrait en jeu l'accumulation d'expériences au cours de nombreuses rotations de postes (M. Maurice, 1986).

"Acteurs" et "contextes", au bout du compte, ne peuvent donc être saisis isolément : ils sont en fait "pénétrés" les uns par les autres et leur interaction prend la forme des régularités sociétales. Ainsi conçue, l'analyse sociétale exprime un double refus. D'une part, celui de l'"homogénéisation" par le marché (théorie néo-classique) ou la valeur (marxisme), qui méconnaît les temporalités concrètes au cours desquelles se forment, par exemple, les professionnalités et à laquelle elle oppose la notion d'espace (M. Maurice *et al.*, 1982, pp. 313 *sqq*); d'autre part, celui de l'explication par l'histoire, au sens, par exemple, où il ne servirait à rien d'invoquer une traditionnelle valorisation du travail ouvrier dans la société allemande pour expliquer les faits

sociétaux actuels, alors que les déterminants se situent dans les rapports éducatif et organisationnel de la société allemande.

Il n'est pas besoin de préciser en quoi ces choix théoriques ont pu se révéler fructueux, mais, en même temps, on peut se demander s'ils n'ont pas également contribué à l'effacement relatif de l'analyse sociétale au cours des dernières années. Car la mise en exergue, à laquelle ils ont conduit, de l'articulation des "faits de socialisation" et des "faits d'organisation" comme constitutive de l'entreprise semble avoir fait passer en arrière-plan les dimensions plus proprement économiques liées au produit ainsi qu'à la valorisation du capital. Il aurait donc pu y avoir, dans les caractéristiques mêmes de l'approche, des éléments favorisant une évolution plus favorable à la dimension sociologique qu'économique. Il ne s'agit, évidemment, pas de nier la capacité de l'approche sociétale à produire des résultats intéressant l'économiste. Des résultats instructifs ont ainsi été apportés sur l'introduction des automatismes flexibles dans les entreprises (F. Eyraud *et al.*, 1988), en insistant sur le fait que le changement articule innovation et reproduction, ou sur la compétitivité de l'économie, en montrant qu'elle met en jeu une capacité à faire évoluer des particularités sociétales (A. d'Iribarne, 1989). Il reste que cette approche n'a probablement pas semblé suffisamment en rupture avec les traditions d'analyse anciennes en sociologie et en économie du travail pour apporter des possibilités réellement novatrices pour théoriser les processus de mutations et de renouvellement se produisant dans la crise sous l'effet des actions et innovations individuelles. En fait, l'analyse sociétale, tout en souhaitant relativiser le poids des structures, se rattache toujours à un ensemble d'approches qui ne place pas les individualités à la base des analyses⁵.

B. Les nouveaux paradigmes : des substituts possibles ?

Les années 1980 ont vu se développer le sentiment que les processus de résolution de la crise passaient pour une large part par les innovations et les adaptations individuelles. Au plan théorique, l'affirmation des approches d'inspiration néo-classique est venue traduire cette certitude, mais les hétérodoxies ont également enregistré cette évolution, à travers le développement de nouveaux courants. Ceux-ci

ont en commun de se centrer sur les individualités et leur confrontation aux épreuves quotidiennes en soulignant la complexité de cette confrontation qui exige des individus la mobilisation de capacités et de repères allant au-delà de ce que décrit la tradition néo-classique.

- L'économie des conventions : la construction instrumentée de la réalité

L'économie des conventions s'est largement construite autour de questions de l'économie du travail. Dans le cadre de la conjoncture et des débats des années 1980 en matière d'emploi, où s'exprimait la dénonciation des rigidités et des entraves à l'adaptation des entreprises, les auteurs ayant contribué à la formation de ce courant ont commencé par formuler une critique relativisant la portée de l'argumentation dominante fondée sur l'opposition flexibilité/rigidité. L'idée développée était que cette argumentation relevait, quant au fond, d'une représentation de l'économie qui méconnaît la complexité de la réalité, c'est-à-dire l'impossibilité pour les acteurs d'établir des relations sans éléments stabilisateurs, présents notamment dans le droit du travail (F. Eymard-Duvernay 1987a, 1988a, b). Le modèle des "investissements de forme" (L. Thévenot, 1985), au contraire, permettait de montrer la nécessité des règles, c'est-à-dire d'une certaine régularité soustrayant une relation inter-individuelle à la renégociation permanente. Les règles de gestion de la main-d'œuvre, en particulier tayloriennes, avaient alors servi de support à la démonstration.

Une véritable approche théorique s'est développée en systématisant l'idée que la coordination, c'est-à-dire l'établissement de relations entre individus, ne va pas de soi et requiert l'existence de repères permettant à chacun de stabiliser ses attentes sur le comportement de l'autre. Si les développements récents de la "théorie standard" et, surtout, de la "théorie standard étendue" – c'est-à-dire du modèle néo-classique walrassien et de ses extensions et renouvellements (O. Favereau, 1989a) – constituent le plus souvent un point de départ de la réflexion, les auteurs du courant s'attachent à montrer que l'hyper-rationalité des agents et les contrats ne peuvent constituer une réponse raisonnable au problème de la coordination et suggèrent que les spéculations sur le comportement de l'autre ne peuvent être arrêtées que par des repères suffisamment solides et hors d'atteinte immédiate de l'agent individuel. Les

⁵ C'est vrai y compris dans le champ des théories sociologiques, où elle s'oppose aux

“conventions”, mais aussi, selon les auteurs, les “natures” et “principes supérieurs communs” et les “règles”, représentent de tels repères, car, tout en étant le produit de l’interaction des individus, ils s’autonomisent par rapport à eux au point de leur apparaître comme extérieurs. La coordination, par conséquent, requiert une dimension collective que les auteurs du courant s’emploient à dériver des actions et interactions individuelles, révélant ainsi un projet d’individualisme méthodologique complexe (J.-P. Dupuy *et al.*, 1989).

C’est cette perspective qui est appliquée à l’analyse de la relation salariale. Dans ce domaine, les auteurs du courant soulignent la pertinence des travaux relevant de la “théorie standard étendue” lorsque ceux-ci mettent en valeur l’incomplétude du contrat de travail⁶ (B. Reynaud, 1988, 1992), mais ils s’en écartent en estimant que cette incomplétude est fondamentalement irréductible et qu’aucun contrat inter-individuel conclu par des rationalités toutes-puissantes ne sauraient l’éliminer radicalement (B. Reynaud, 1992, p. 17; R. Salais, 1989). Au contraire, tout un pan de la réalité de l’entreprise est représenté par l’instrumentation collective des relations autour de la production et des actes de travail. L’entreprise apparaît avant tout comme un lieu organisé pour assurer la réussite par les “produits” d’“épreuves de réalisation” sur le marché. Dans la perspective dressée par O. Favereau (1989a, b), cela revient à dire qu’elle est le lieu de développement et d’application d’un “savoir collectif” cristallisé dans des règles. Le contrat de travail, non seulement instaure une flexibilité en laissant à la discrétion de l’employeur la détermination des actes de travail à venir (H. Simon, 1951), mais assure l’insertion du salarié dans ce savoir collectif. Son avantage est de définir “en compréhension” la relation salariale et les actes de travail : les règles agissent comme des “dispositifs cognitifs collectifs” qui permettent à chacun de se reposer sur des procédures assurant l’économie de la réflexion car cristallisant le savoir accumulé par l’organisation. À cet égard, l’incomplétude du contrat de travail n’est pas le problème mais la solution car le savoir collectif est toujours en évolution. Dans cette optique, l’entreprise n’a plus à être définie comme “l’Autre du marché” comme dans la “théorie standard étendue” : l’économie se présente comme une “population d’organisations” luttant pour s’approprier des parts de marché et mettant

sociologies de l’acteur de E. Friedberg ou J.-D. Reynaud (voir M. Maurice, 1994).

⁶ C’est-à-dire le fait que la conclusion du contrat de travail n’engage pas une transaction sur une marchandise “travail” constituée et objectivée mais sur des engagements, ce qui génère des “asymétries” informationnelles entre les deux parties.

en œuvre des règles assurant le développement et l'application de leur savoir collectif au sein de marchés internes. L'enjeu de la période actuelle est alors, non pas la destruction de ces derniers, mais leur adaptation au marché externe.

À un niveau plus concret, on considérera les mutations que doivent subir, dans la période actuelle, les “produits” des entreprises et les incidences sur le travail. Se trouve alors développée l'idée, dérivée du modèle des investissements de forme, qu'une pluralité de régimes de “justification” et de coordination est envisageable (L. Boltanski, L. Thévenot, 1991), ce qui exige des “personnes” la capacité de développer des registres et des règles cohérents leur permettant de se comprendre et d'assurer ainsi aux “produits” d'accéder “à réalité”. On définit ainsi des “modèles d'entreprises”, typés par les ressources mobilisées pour assurer la cohérence des actions (modèles domestique, industriel, marchand...) (F. Eymard-Duvernay, 1987b), ou encore des “mondes de production” correspondant à des “qualités” (*i.e.* des caractéristiques) de “produits”. La réussite de l'“épreuve de réalisation” du “produit” réside alors dans l'efficacité de la correspondance entre la qualité du produit et la qualité du travail et des “personnes”, cette dernière mettant en jeu les “conventions du travail”, autrement dit les régimes de coordination entre acteurs en matière de mobilisation du travail dans la relation salariale. Ces conventions correspondent point par point aux mondes de production définis préalablement et impliquent des formes de flexibilité qui leur sont singulières (R. Salais, 1991). Sur cette base, l'enjeu de la période actuelle se présente comme étant celui du passage d'une économie essentiellement fondée sur le monde de production et les conventions de travail de type “industriel” (produits standardisés et “conventions du travail industriel”) à une économie dont la spécialisation se fonde essentiellement sur les mondes de production “interpersonnel” et “immatériel” et les “conventions du travail marchand et immatériel” (R. Salais, M. Storper, 1993).

Au bout du compte, l'économie des conventions apparaît comme un renouvellement original de la tradition française en économie du travail : elle hérite de la réticence à réduire les phénomènes de travail et d'emploi au marché et au contrat. Mais elle tente de transcrire cet héritage dans une certaine acceptation préalable des catégories analytiques de la théorie de référence et de sa méthodologie individualiste : l'individu rationnel n'est plus contesté en soi et radicalement, mais on souligne la complexité d'un monde de rationalités limitées; le marché, quant à lui, n'est plus renvoyé à l'ordre de la fiction mais accepté comme une “nature” particulière. Refuser à l'économie des conventions son statut d'hétérodoxie en raison de cette acceptation

préalable (G. Caire, 1996) serait cependant méconnaître le tour de force des économistes conventionnalistes qui, précisément à partir d'un langage manifestant des proximités fortes avec celui de la théorie de référence, parviennent à contester l'idée que le monde soit entièrement réductible aux phénomènes de marché et de contrat. En revanche, il faut souligner le fait que le renouvellement de la critique du modèle du marché et du contrat est ainsi opéré de telle manière qu'il ne peut éviter de faire passer l'analyse du côté d'une logique d'offre, ce qui, cette fois, marque une inflexion notable. Certes, l'importance accordée aux marchés internes par O. Favereau dénote la volonté d'affirmer comme hypothèse fondamentale que la demande des salariés à la stabilité n'a pas à être discutée et qu'il s'agit là d'une donnée en fonction de laquelle l'offre doit adapter ses stratégies. Mais, à partir de là, ce sont les "savoirs collectifs" et les "mondes de production" qui concentrent l'attention et la dimension sociale, non immédiatement réductible aux stratégies de l'offre, s'efface. Il se manifeste une certaine perte relativement à la conception originelle de la notion de marché interne, laquelle ne se réduisait pas à une idée de règles à finalité cognitive mais entendait rendre compte du fait qu'une catégorie d'acteurs, à savoir certaines entreprises, structure et reproduit une réalité dissymétrique dans laquelle on ne peut confondre les entreprises et leurs salariés.

- La théorie évolutionniste : vers une théorie de la construction des ressources humaines?

La théorie évolutionniste partage avec l'économie des conventions l'effort visant à développer un mode d'analyse soulignant la complexité des modalités de l'adaptation individuelle. Mais elle est restée, jusqu'à présent, peu centrée sur une problématique explicite d'économie du travail et celle-ci doit être présentée essentiellement comme une potentialité. Car, si elle ne fait apparaître les questions du travail que de manière adjacente ou suggérée, la théorie évolutionniste aurait sans doute la possibilité d'apporter une contribution originale si elle entreprenait de la construire⁷. Cette possibilité découle du concept, proposé par R. Nelson et S. Winter (1982), de "skills" ("compétences" ou "savoir-faire", ou encore "capacités") sur

⁷ Nous n'abordons pas ici l'analyse évolutionniste des questions de l'emploi, qui sont notamment mises en relation avec le problème de l'innovation technologique (cf. C. Freeman, L. Soete, 1987).

laquelle cette théorie est très largement construite. D'inspiration schumpétérienne, la théorie évolutionniste identifie la dynamique économique à la dynamique de l'innovation et son apport réside, pour une large part, dans la théorie de la firme qu'elle propose. Cette dernière, grandement inspirée du béhaviorisme, traduit l'idée fondamentale que, dans un monde dont l'état "normal" est le déséquilibre, les entreprises doivent être à même de construire leur compétitivité sur la capacité à subir les épreuves de sélection, la condition tenant dans la construction de "compétences" appropriées. C'est, en fait, le "savoir-faire" d'une firme qui la singularise dans son environnement, la positionne dans la concurrence et se révèle plus ou moins adapté face à la sélection. Ces savoir-faire sont, à la fois, largement tacites (ils ne correspondent pas à une recette objectivable), cumulatifs (ce qu'une entreprise sait faire dépend de ce qu'elle a été capable d'apprendre et de faire dans le passé et, en retour, conditionne les possibilités ultérieures d'apprentissage) et spécifiques (ils ne sont pas transférables par simple appropriation marchande et encore moins comme bien public) (G. Dosi, 1988). La compétence d'une entreprise est, à la fois, celle des "membres" de l'organisation qu'elle représente et davantage que leur simple somme. Au bout du compte, la théorie évolutionniste repose sur une critique de la théorie néo-classique qui tient fondamentalement à l'idée que le problème, en matière de ressources, est moins leur allocation que leur *création* dans le temps historique (M. Amendola, J.-L. Gaffard, 1988). Peuvent alors être opposés un comportement routinier d'attente vis-à-vis des occasions économiques fournies par l'environnement – on a alors affaire à une flexibilité "statique" ou "de réponse" – et un comportement entrepreneurial (au sens schumpétérien) de création de l'environnement – flexibilité dite "dynamique" ou "d'initiative".

Sur cette base, il semble possible de recenser quatre voies de réflexion qui pourraient, en se développant et en étant mises en cohérence, contribuer à la formation d'une économie évolutionniste du travail. Un premier élément consiste à poser le statut du travail de façon originale en mettant en cause son appréhension comme facteur de production (D. Blondel, 1989) : le travail n'est pas une ressource qui se consomme et s'épuise dans la production, ce n'est pas un objet quantifiable et standardisé. On en vient alors, en second axe, à développer une conception du travail comme "ressource humaine" qui, comme les autres ressources de la firme, doit être "créée". L'articulation est alors à préciser avec la notion de marché interne qui peut apparaître comme un lieu de développement de ressources humaines spécifiques : une compétitivité reposant sur

l'innovation et la création de ressources spécifiques nécessite la conclusion de contrats de travail de longue durée. Les travaux de M. Amendola et J.-L. Gaffard avancent dans ce sens. Toutefois, ils tendent, assez rapidement, à aller chercher dans les analyses de M. Aoki les éléments permettant de préciser le rôle du travail dans l'efficacité des formes d'organisation (M. Amendola, J.-L. Gaffard, 1994). Cela pose le problème de l'articulation avec les développements d'inspiration évolutionniste qui portent sur une meilleure prise en compte des formes plus concrètes de la production et du travail. Des correspondances ont, certes, pu être envisagées avec les travaux concernant l'économie des nouvelles technologies dans les entreprises : les formes d'introduction des nouveaux automatismes sont identifiées, selon les cas, à une conception statique ou dynamique de la flexibilité. Néanmoins des travaux comme ceux de P. Cohendet et P. Llerena (1987), s'ils fournissent une analyse théorique très intéressante de l'économie de la production et s'ils permettent d'entrer dans une certaine matérialité des processus productifs, sont avant tout liés au problème économique de la décision et ne font pas apparaître le besoin de mobiliser un point de vue sur le contenu précis du travail et des savoir-faire dans la production et encore moins ne les rapportent aux recompositions macro-économiques. C'est, en fait, une quatrième voie de réflexion qui pourrait offrir un point de vue sur le contenu du travail. Même si, à l'origine, ils n'ont pas été explicitement conçus dans une perspective évolutionniste mais plutôt comme un éclairage porté sur des points jugés trop ignorés par l'approche dominante – régulationniste – du procès de travail, les travaux d'A. Barcet, C. Le Bas et C. Mercier (1985) sur les savoir-faire pourraient apporter des éléments intéressants à la théorie évolutionniste dans la mesure où ils portent précisément sur la dimension tacite des savoir-faire. Il resterait, cependant, à établir un lien théorique entre ces éléments sur la matérialité du travail et la dimension entrepreneuriale, c'est-à-dire le "choix innovateur".

Aussi, si l'on procède à un bilan, on est amené à constater que des éléments et des potentialités existent qui n'ont, jusqu'à présent, guère manifesté de tendance à se rencontrer et à s'agencer dans ce qui pourrait constituer une véritable économie évolutionniste du travail. Un manque s'exprime sans doute à ce niveau, si l'on considère que, à l'instar du consommateur final, le travailleur est trop souvent un oublié des analyses de l'innovation et que son intégration dans ces analyses devrait être sérieusement envisagée (B.-Å. Lundvall, 1988, p. 365). De ce bilan contrasté, on pourrait donc tout aussi bien déduire que la théorie évolutionniste attend l'économiste

qui entreprendra de lui donner une véritable problématique du travail en articulant et systématisant ces éléments, ou en tirer une interrogation portant à une conclusion inverse : cette situation aussi contrastée pourrait, en effet, révéler le fait que, quant au fond, la théorie évolutionniste n'a pas de besoin théorique réel d'une problématique du travail. La question est donc de savoir si la démonstration de la complexité de l'adaptation individuelle à la réalité sélective implique ou non d'octroyer une place autonome et décisive aux formes de mobilisation du travail.

• La théorie institutionnaliste : vers une théorie authentique

Ces dernières années ont connu un certain renouveau de l'approche institutionnaliste formée au début du siècle par des auteurs comme T. Veblen ou J. Commons (COREI, 1995). Il peut paraître étonnant de faire figurer cette approche dans la catégorie des nouveaux paradigmes alors que, à l'évidence, elle n'est pas nouvelle et que, d'autre part, c'est précisément sur une base institutionnaliste que s'est construite l'économie du travail. En fait, on l'a vu, cette base serait plutôt, selon le qualificatif de M. Segal (1986), "post-institutionnaliste", dans la mesure où l'"institutionnalisme" ayant inspiré les recherches américaines en économie du travail dans les années 1940 et 1950 comportait un refus des approches institutionnalistes précédentes. Ce refus se fondait sur le reproche, traditionnellement adressé aux auteurs institutionnalistes du début du siècle de ne pas avoir de théorie. Or, le renouveau actuel de ce premier institutionnalisme s'appuie précisément sur une dénonciation vigoureuse de ce reproche et sur l'affirmation qu'il y a bien, dans les écrits de ces auteurs, des éléments pertinents et suffisamment solides pour donner lieu à une véritable théorie institutionnaliste.

Il ne nous semble pas que l'institutionnalisme d'auteurs comme Veblen ou Commons ait souffert de réelle incompréhension quant à sa portée⁸. En revanche, la thèse nous semble pouvoir être soutenue que, s'il est désormais possible de revenir sur le jugement qui l'affecte traditionnellement, c'est parce que les théories économiques et les questions pertinentes posées à l'analyse économique ont évolué d'une manière qui permet dorénavant de faire ressortir certains traits saillants de l'approche

⁸ Du reste, un auteur comme W. Samuels (1992, p. 22) reconnaît lui-même qu'il manquait à l'institutionnalisme du début du siècle ce qu'il appelle une "théorie économique", c'est-à-dire, approximativement, une analyse.

institutionnaliste et, en leur octroyant une place centrale, de justifier une appréhension nouvelle de l'institutionnalisme, lequel peut alors devenir une véritable théorie. C'est, à notre sens, G. Hodgson (1998) qui fait apparaître le plus explicitement ces éléments lorsqu'il met en valeur le rôle des "habitudes" dans les analyses institutionnalistes. Les institutions, selon la définition de W. Hamilton, citée par G. Hodgson, correspondent à "un mode de pensée ou d'action d'une certaine prédominance et permanence qui est implanté dans les habitudes d'un groupe ou les traditions d'un peuple". Cette définition implique qu'il existe des périodes où prévalent des institutions selon une relative invariance, entrecoupées de périodes de crise (*ibid.*, p. 10). Or, en soulignant ainsi le rôle des habitudes, on peut développer une analyse qui, au bout du compte, manifeste des ressemblances et des proximités assez fortes avec, par exemple, la théorie évolutionniste où la notion de "routine" tient une place fondamentale. L'institutionnalisme, par conséquent, peut réoccuper la scène théorique et apporter une critique de la façon dont est traité le thème des "fondements micro-économiques" parce que, à partir d'une argumentation portant sur l'importance des "habitudes" dans les comportements individuels, il lui est possible d'échapper à un holisme trop strict et d'adapter son argumentation d'une manière qui manifeste des points de rencontre avec d'autres approches théoriques.

Ce renouveau de l'"ancien institutionnalisme" a donc des potentialités suffisantes pour se développer. La question reste cependant encore ouverte, pour notre propos, de ce qui peut en résulter en économie du travail. Des éléments peuvent être mobilisés chez Commons, par exemple pour l'analyse de la dynamique de l'action collective et de la négociation. Mais les perspectives doivent être formalisées et précisées. Les problématiques à ouvrir ne sont encore pas évidentes.

III. Quel avenir pour les problématiques hétérodoxes du travail ?

A. L'hétérodoxie est-elle encore utile et nécessaire ?

Différentes perspectives théoriques sont donc ouvertes du côté hétérodoxe mais la question de leur légitimité est posée. Celle-ci est de plus en plus contestée, à partir de l'idée, plus ou moins implicite, que, en admettant que l'hétérodoxie ait eu autrefois pour utilité d'avoir attiré l'attention sur des faits et des questions qu'ignorait la théorie néo-classique, cette utilité n'existe plus en l'état des possibilités offertes par

la théorie de référence. Il en serait ainsi, par exemple, pour l'analyse des marchés internes où l'on peut maintenant aller au-delà des "intuitions" et des observations réputées essentiellement empiriques de P. Doeringer et M. Piore (G. Ballot, dir., 1996)⁹, ou pour l'analyse du marché du travail, qui peut s'enrichir d'une intégration des dimensions institutionnelle et sociale et accéder ainsi à un plus grand réalisme (R. Solow, 1990).

On admettra, néanmoins, que cette interprétation présente un côté quelque peu statique : le rapport entre ce qui est considéré comme *la* théorie économique et les intuitions hétérodoxes n'y est pas pensé en termes de confrontation dynamique mais d'incorporation à un moment donné d'un ensemble figé d'observations (relevées empiriquement). À cet égard, la question n'est jamais soulevée des raisons pour lesquelles la théorie néo-classique n'a pas été en mesure de faire émerger par elle-même des thèmes et des interrogations qui ne sont apparus que parce que des hétérodoxies les ont pointés du doigt. Or, cette question est fondamentale puisqu'elle porte sur la capacité intrinsèque de cette théorie à cerner les questions pertinentes. Si cette capacité lui a fait défaut autrefois, il pourrait fort bien en aller de même aujourd'hui, même sous sa nouvelle forme. Il est possible que la théorie économique de référence ne dispose pas de propriétés lui permettant de soulever des questions décisives pour la compréhension de l'évolution des économies, même si, après coup, elle révèle une aptitude saisissante à les capturer¹⁰.

Au-delà, l'attitude des partisans de la théorie de référence révèle une certaine incompréhension à l'égard de ce qui motive le développement d'hétérodoxies. La perspective hétérodoxe est rejetée à partir d'arguments mettant en avant des nécessités pratiques : dans la perspective de la modélisation, la fonction d'utilité constitue ainsi un instrument d'analyse indépassable parce qu'étant, par exemple, moins arbitraire que les règles (*cf.* G. Ballot, 1996, p. 332). La fonction d'utilité constituerait une approximation valable dans la mesure où "même si les individus n'effectuent pas les calculs systématiques réalisés dans le modèle, ils pondèrent les mêmes déterminants quand ils prennent une décision sur le marché du travail" (*ibid.*). Or, cette argumentation omet de considérer que la critique hétérodoxe est plus générale. Cette

⁹ On notera tout de même que P. Doeringer et M. Piore (1985) se montrent dubitatifs quant aux possibilités des analyses néo-classiques de rendre compte réellement de la manière dont *fonctionnent* les marchés internes.

¹⁰ Quitte à les déformer : *cf.* H. Zajdela (1994).

critique n'est pas simplement, ni même d'abord, *factuelle* ("la théorie dominante ne prend pas en compte tel fait empirique"), même si cette dimension existe; elle ne porte pas non plus simplement, ni d'abord, sur la *méthode* considérée isolément, même s'il y a là un point fondamental. À la base, l'opposition, plus générale et englobant les points précédents, concerne avant tout les *problématiques*. *Les hétérodoxies se sont constituées, et se constituent toujours, sur la base d'une conviction que la théorie économique de référence ne saisit pas les problèmes économiques à partir de la bonne problématique*, autrement dit qu'elle ne se pose pas les bonnes questions, qu'elle omet, non pas seulement certains faits d'observation, mais certains *questionnements* décisifs pour la compréhension et la maîtrise des évolutions économiques. Par conséquent, le ressort le plus profond permettant d'expliquer la formation et le maintien d'hétérodoxies tient à un désaccord sur la *représentation de l'économie*. Leur disparition ne pourrait donc procéder des seuls critères internes à une sphère scientifique qui se voudrait pure, mais nécessiterait qu'il y ait accord parfait sur les hypothèses de représentation de l'économie.

La question est donc de savoir si la généralisation du paradigme de la rationalité individuelle (et de ce qui s'ensuit : les individus sont fondamentalement des êtres engagés dans la conclusion de contrats) peut faire l'objet d'un tel consensus et, partant, si la reconnaissance de la plasticité que présente la fonction d'utilité en tant qu'outil d'analyse peut servir de base à l'acceptation de la puissance de la théorie économique de référence. Cette plasticité est indéniable : G. Akerlof est l'un des auteurs qui en ont apporté la preuve la plus poussée en montrant la possibilité d'y intégrer les normes sociales (G. Akerlof, 1980). L'idée de norme, portée notamment par la sociologie d'inspiration durkheimienne en réaction à la figure de l'individu rationnel, se trouvait ainsi intégrée dans le paradigme dont elle servait à attaquer les bases les plus profondes. En ce sens, la théorie de référence est désormais capable de tout dire et d'intégrer tout argument qui lui serait opposé. Si, malgré cela, se maintient une critique hétérodoxe, cela ne peut résulter que d'une insatisfaction persistante à l'égard des fonctions d'utilité, même "élargies". Leur enrichissement, en effet, n'enlève rien à l'existence de préférences données que l'économiste ne peut atteindre : on ne sait toujours pas, par exemple, pourquoi un agent manifeste un attachement à telle norme sociale, alors qu'il y a, peut-être, dans les mécanismes expliquant cet attachement, des éléments qui se révéleraient décisifs pour la compréhension des mécanismes économiques.

B. Quelle évolution des problématiques ?

On l'a vu, les problématiques hétérodoxes du travail étaient fondées, dans les années 1970 et le courant de la décennie 1980, sur la *dissymétrie* comme principe et la *segmentation du marché du travail* puis le *post-fordisme* comme thèmes centraux. Ce dernier thème était, à l'origine, directement connecté à une perspective macro-économique de compréhension de la crise actuelle. L'évolution des recherches a conduit à un *déplacement de ces problématiques*. S'agissant du *principe*, tout d'abord, la dissymétrie s'est effacée pour laisser place à un énoncé désormais moins radical. Celui-ci se construit, en partie, sur une reprise de la découverte par l'économie de référence de l'"incomplétude du contrat de travail" (et des asymétries qui en résultent), en insistant cependant sur son caractère indépassable. L'économie des conventions présente la voie la plus construite de traitement de cette question. L'incomplétude radicale du contrat de travail peut-elle constituer un thème autour duquel se retrouvent les diverses hétérodoxies, sachant que celui-ci semble se fonder sur la reconnaissance de la thèse marxienne de la dissociation entre la vente de la force de travail et l'exercice du travail? Elle amène, tout d'abord, à reconnaître l'existence de phénomènes de confrontation qui dépassent la simple opposition d'intérêts individuels. Il doit être admis qu'en reconnaissant que la rationalité et le contrat inter-individuel ne suffisent pas au dépassement des oppositions d'intérêt, la notion de convention prend en compte le "conflit" (R. Salais, 1991, p.10) d'une manière plus authentique que la théorie de référence, ce qu'ont sans doute insuffisamment perçu certains commentateurs (M. Lallement *et al.*, 1994; H. Lhotel, J. Rose, 1990)¹¹. Ce que suggéraient cependant avec justesse ces commentateurs, c'est que l'économie des conventions ne prend pas en compte le conflit au sens où on l'entendait traditionnellement, en particulier en économie du travail. Parler d'incomplétude du contrat de travail n'est donc pas incompatible avec la reconnaissance du "conflit" mais le traitement qui en est fait dans ce cadre déplace la perspective par rapport à sa conception "dissymétrique" et la question est de savoir si ce nouveau traitement peut

¹¹ Une preuve *a contrario* est que les tenants de la théorie de référence, de leur côté, ont des difficultés à concevoir l'incomplétude autrement que sur le mode de la stricte égalité des participants. Cela apparaît clairement dans la volonté d'A. Zylberberg (1994) de reformuler

constituer un substitut efficace à la prise en compte traditionnelle. Or, les implications respectives de ces deux conceptions du conflit au plan macro-économique diffèrent. Alors que la conception traditionnelle, en dessinant de grandes catégories de groupes sociaux, s'accordait aisément avec un point de vue macro-économique, le nouveau traitement, qui se focalise sur l'offre et n'accorde pas de réelle autonomie au social, ne pose pas véritablement la question d'une compatibilité des capacités d'adaptation individuelles avec une croissance soutenue au niveau macro-économique. Dit autrement, il n'est pas sûr que l'individualisme méthodologique "complexe" suffise à rendre compte de l'essentiel des mécanismes en jeu dans un processus de sortie de crise (P. Ughetto, 2000).

Dès lors, ce sont également les *thèmes centraux* qui doivent être interrogés. Alors que les années 1980 avaient vu se développer l'intérêt des économistes hétérodoxes pour la question de l'après-taylorisme-fordisme, les années 1990 semblent marquer une rupture vis-à-vis de cet intérêt. Au-delà du sentiment que "tout a été dit", deux facteurs ont certainement exercé un effet décisif. L'après-taylorisme-fordisme en économie n'est pas un thème relevant exclusivement de la théorie de la régulation. Mais, le sens qu'il prenait en tant que question intéressant l'économiste provenait très largement, au moins au début de la décennie 1980, de la place qu'il occupait dans une interprétation de la crise en termes de régulation. Or, à cet égard, le premier facteur en cause tient au *traitement du sujet par la théorie de la régulation elle-même*. En se concentrant sur les mutations de la production et du travail dans les industries fordienues, les recherches régulationnistes ont eu tendance à se détacher d'un point de vue plus directement macro-économique sur les recompositions en cours pour extrapoler des résultats sectoriels très spécifiques (C. du Tertre, 1995b). Dans cette perspective, si le thème du post-fordisme semble révéler des rendements théoriques décroissants, c'est peut-être parce que les recherches se sont concentrées sur des lieux et des objets qui ne peuvent offrir des observations significatives et ont au contraire délaissé ceux qui étaient porteurs d'enjeux plus décisifs pour la compréhension de la sortie de crise.

La pertinence de ce thème s'efface alors et un deuxième facteur peut intervenir, tenant au fait que *les nouveaux paradigmes hétérodoxes déplacent la question centrale*. À leur origine, ces paradigmes se sont construits en partie sur une

la question sous la forme de l'absence d'un "marché pour l'effort" (la demande d'effort

discussion, plus ou moins centrale pour leur propos, sur le thème du taylorisme et de son substitut post-taylorien éventuel, à partir d'analyses qui, tout en se distinguant des analyses régulationnistes, pouvaient se comprendre comme complémentaires. En réalité, elles étaient porteuses d'un point de vue questionnant les fondements les plus profonds de l'approche régulationniste. Le modèle des investissements de forme, par exemple a été très largement explicité à partir d'une interprétation des intentions de Taylor et de l'introduction du taylorisme qui s'oppose à l'interprétation dominante du début des années 1980, celle en termes d'expropriation du savoir-faire ouvrier par les directions pour s'assurer la maîtrise du procès de travail (*cf.* L. Thévenot, 1985, p. 35). Également, les travaux de P. Cohendet sur les types de flexibilité et d'intégration envisageables à partir des nouveaux automatismes, même s'ils n'intègrent pas de mise en cause de l'approche régulationniste, s'insèrent dans le cadre d'une réflexion sur la flexibilité *de la prise de décision*, qui, en soi, est porteuse d'un point de vue plus micro-économique sur le fonctionnement des économies.

Ce faisant, ces auteurs opèrent un déplacement significatif qui fait perdre de vue le primat de la question macro-économique. D'une manière générale, le déplacement de problématique sous l'influence des nouveaux paradigmes s'est opéré sans poser explicitement la question de l'articulation du micro- et du macro-économique. De ce fait, le thème de l'après-taylorisme-fordisme a perdu le caractère central qui était le sien dans une problématique régulationniste, il s'est autonomisé et les nouvelles problématiques ont pu faire émerger de nouvelles questions organisant la recherche.

Sous la conjonction de ces deux facteurs, les thèmes de recherche ont dès lors été amenés à se déplacer. Les problématiques hétérodoxes du travail se sont émancipées de la question post-fordiste au sens strict pour proposer d'examiner les questions de *mobilisation des ressources humaines et des "personnes" dans les stratégies de compétitivité des firmes*. Ainsi posé, le renversement majeur tient à l'abandon du point de vue directement macro-économique au profit de la conviction que l'analyse ne peut faire l'économie d'une observation précise des conditions dans lesquelles les entreprises construisent leur succès. L'analyse se fonde alors, du côté évolutionniste, sur la problématique de l'innovation et, du côté de l'économie des conventions, sur celle du "produit". Le domaine du travail et de l'emploi y prend place

existe, mais l'employeur doit inciter le salarié à formuler une offre d'effort).

sous la forme respective des “ressources humaines” liées à l’accumulation de “compétences” et aux conventions de travail permettant l’inter-compréhension en vue de la qualité du produit dans les différents “mondes possibles”. Il se déplace donc de l’économie de la production et du procès de travail vers l’économie de ce qui *entoure* la production et le travail. Le fait doit être souligné, cependant, que cette optique micro-économique n’est pas déconnectée d’un point de vue macro-économique. Ce dernier peut certes être discuté quant à sa précision (on manque, par exemple, d’analyses détaillées de l’origine de la crise actuelle), mais les réflexions évolutionniste et conventionnaliste sur le micro-économique ne valent jamais en soi mais par référence à un point de vue plus global. Il y a là une différence avec l’approche néo-classique où la perspective d’ensemble est devenue pour le moins problématique avec, d’une part, la reconnaissance de la difficulté extrême à réunir les conditions d’obtention de l’équilibre général et, d’autre part, le développement de l’analyse sur un versant très micro-économique (théorie de la firme) dont la cohérence avec une vision d’ensemble de l’économie est imprécise. En ce sens, le thème post-fordiste, dans les nouvelles problématiques, a moins disparu qu’il n’a été reformulé à partir d’exigences micro-analytiques plus fortes.

C. Les termes d’un débat

Ce que l’on peut regretter, cependant, c’est que le déplacement qui s’opère se fasse, finalement, sans explicitation et débat réels, ce qui est préjudiciable à toutes les parties. La théorie de la régulation, tout d’abord, parce que les problématiques évolutionniste et conventionnaliste ne lui sont pas opposées explicitement, peut être amenée à privilégier dans ces problématiques ce qu’elles peuvent sembler offrir comme solutions immédiates à ses problèmes (*cf.* R. Boyer, A. Orléan, 1991) plutôt que ce qu’elles impliquent de contestation de la démarche générale de l’approche régulationniste. Mais, ce faisant, elle ne profite pas de l’occasion de se saisir d’une critique implicite qui lui est faite pour réinterroger ses fondements les plus profonds. Les nouvelles problématiques, de leur côté, portées par leur avantage comparatif en termes de dynamisme, progressent sans être incitées à préciser des points fondamentaux de leur perspective macro-économique (quelle interprétation précise de la crise?, etc.) ni à s’expliquer sur la légitimité qu’il y a à déduire le macro-économique d’une observation (aussi complexe soit-elle) du micro-économique. Dès

lors, ce sont les fondements mêmes des problématiques hétérodoxes du travail qui sont soustraites à une réflexion décisive. L'enjeu d'une telle réflexion est sans doute de parvenir à saisir simultanément ce qui réunit les perspectives hétérodoxes (et, donc, fonde la possibilité et l'utilité de leur dialogue) et ce qui spécifie chacune individuellement (et, par conséquent, motive le contenu d'un tel dialogue). Trois dimensions interviennent fondamentalement : la conception du travail et de l'efficacité du travail dans des économies à propos desquelles on met en valeur les aspects de "création", les implications sur le plan de l'articulation entre micro- et macro-économique et, finalement, le statut du social et du "sujet".

- "Création", travail et efficacité du travail

Le premier aspect d'une réflexion sur les fondements des problématiques hétérodoxes du travail revient à désigner ce qui fait du mode d'appréhension hétérodoxe des questions du travail un mode de formulation de problématiques qui reste inaccessible à la théorie économique de référence. La nouvelle micro-économie appliquée au travail est porteuse d'un infléchissement significatif par rapport à l'approche néo-classique traditionnelle : elle introduit la prise en compte du *travail* dans le cadre de référence, alors que, jusqu'à elle, le point de vue se rapportait essentiellement à l'*emploi* dans une perspective de marché du travail. On peut désormais relire dans l'optique du travail certaines contributions des années 1950 et 1960, comme celle de Becker ou Oi, cela en les reliant à des stratégies d'entreprises en matière de "durabilité de l'emploi" (B. Galtier, 1996). Mais, à l'origine, leur formulation avait été motivée dans la perspective d'une compréhension plus fine et plus réaliste de l'ajustement sur le marché du travail, à une époque où l'économie néo-classique restait ancrée sur une représentation de l'économie entièrement assimilée au marché. La nouvelle micro-économie a juxtaposé l'organisation au marché et les problématiques de la relation salariale constituent une forme de ce mouvement : reprenant la perspective d'une meilleure compréhension du fonctionnement du marché du travail, ces problématiques sont amenées à éprouver le besoin de rendre compte des relations employeur/salarié à l'intérieur de l'entreprise et des modalités de l'obtention de la productivité et de l'efficacité du travail. En d'autres termes, elles reconnaissent que, pour comprendre le marché (du travail), il convient de dégager un lieu plus spécifique, qui est l'entreprise conçue comme un lieu d'exercice du travail. Mais ce

mouvement n'est pas mené à un terme qui ferait basculer les modèles en question dans le champ hétérodoxe : ils continuent de former des théories du marché du travail.

Leur grand intérêt, du point de vue hétérodoxe, est certainement d'avoir contribué à une réhabilitation de l'économie du travail aux yeux des économistes s'incrinant dans le cadre de référence. Ils ont conduit à comprendre que l'éclaircissement des mécanismes économiques entretenant le chômage durable passait par une attention accrue des macro-économistes à cette sous-discipline. Cependant, ils demeurent insuffisants pour un regard hétérodoxe, dont la conception du travail est plus ambitieuse. Au sein des cadres hétérodoxes, on pourra, en effet, adhérer pleinement au projet visant à conférer au travail un rôle significatif dans l'analyse des dysfonctionnements économiques actuels, mais on ira même au-delà, en se détachant d'une stricte perspective en termes de marché du travail.

Les hétérodoxies, effectivement, partagent une représentation de l'économie qui refuse sa réduction à des problèmes d'allocation et d'échange – et donc à des objets constitués par les transactions et les contrats – et qui souligne, au contraire, l'importance de la *production* et, plus généralement, de la création. Pour elles, les économies que l'on étudie sont des économies *de production* et d'échange. Jusqu'à l'apparition des nouveaux paradigmes, la production était associée à la création d'une *valeur*, sachant que celle-ci est en même temps, une "valeur d'usage". C'est la conception dont relève notamment la théorie de la régulation. Mais, désormais, les nouveaux paradigmes développent une conception distincte où la production est liée à la création de *ressources* (M. Amendola, J.-L. Gaffard, 1988; O. Favereau, 1989a) et de "*produits*" (R. Salais, M. Storper, 1993). Pour la théorie évolutionniste et des approches comme celle d'O. Favereau, l'importance de la production est liée au fait que le travail n'est ni un intrant ni une force de travail qui s'épuise dans son utilisation, mais, au contraire, une ressource qui, sur la base des processus d'apprentissage en particulier, *se développe et s'accumule*. Quant aux approches en termes de produits, comme celle de R. Salais et M. Storper ou de F. Eymard-Duvernay, il existe, pour elles, une cohérence entre la création de "produits" et les conditions dans lesquelles se réalise la production. On en déduit des typologies de produits et de productions, puis des mondes de production. On peut noter qu'il y a, dans cette catégorie d'approches, un certain nombre de réminiscences des analyses de Marx, mais qui, replacées dans une optique d'inspiration plus micro-économique, conduisent à des résultats distincts de ceux, par exemple, de la théorie de la régulation. Pour cette dernière, l'héritage

marxien comporte l'idée que le procès de production est simultanément créateur de valeur et de valeur d'usage. Mais au travail lui-même est également associé un usage et donc une efficacité particulière. De sorte que le travail noue intrinsèquement la création de la valeur et la création de la valeur d'usage, l'une ne pouvant être abordée sans l'autre. D'où l'importance du procès de travail ou des "configurations productives" (faisant intervenir l'organisation du travail et les technologies employées), c'est-à-dire d'une description du travail dans ses modalités concrètes et matérielles. À la différence, l'optique conventionnaliste du "produit" s'appuie davantage sur des logiques abstraites et typologiques dans lesquelles la description de la matérialité du travail est moins en jeu que les modalités de la coordination des acteurs.

Par-delà ces différences dans la définition de la création, c'est dans ce cadre général, c'est-à-dire en relation avec la production, que le travail est amené à faire valoir son rôle dans le fonctionnement économique. Il s'y détache d'une problématique du marché du travail pour prendre la dimension d'une participation au processus de création, de quelque manière qu'on définisse celle-ci. Le travail, dans les représentations hétérodoxes, n'est pas strictement assimilable à un facteur de production, il désigne essentiellement *des sujets au travail participant à un processus de création (de valeur, de produits ou de ressources)*. Se comprennent alors les problématiques hétérodoxes telles qu'on les avait mises en évidence : dans cette optique, effectivement, on est amené à poser le problème de l'existence de *formes typées de la mobilisation du travail*, c'est-à-dire de la sollicitation de la création – ce que l'on appelle parfois des *modèles de travail*. *Cette question des modèles de travail n'a de pertinence qu'au sein de la perspective hétérodoxe*¹². Dans l'optique de la création de valeur, ces modèles sont reliés aux formes d'obtention de la productivité et de leur répartition. C'est le sens des modèles taylorien-fordien et post-taylorien dans la théorie de la régulation. Dans l'optique évolutionniste de la création de ressources, où compte le développement de ressources humaines, les modèles de travail se singularisent selon la forme routinière ou innovatrice qu'ils confèrent à ce développement. Enfin, l'optique de la création de "produits" conduit à la délimitation

¹² À cet égard, en dépit de l'existence de dimensions de création de ressources dans certains modèles de croissance endogène, une différence persiste avec l'hétérodoxie dans la mesure où ces dimensions sont inscrites sur des trajectoires linéaires et infinies et non pas dans des modèles susceptibles d'historicité et de crises.

de formes typées d'obtention de l'efficacité du travail en rapport avec les caractéristiques du produit et, par conséquent, à la recherche de liaisons entre qualité du produit, qualité du travail et "qualification des personnes" grâce aux conventions du travail appropriées.

- Les "modèles de travail" et les formes typées de la croissance

Étant donné que les modèles de travail peuvent être mis en relation avec des formes typées prises par la croissance et leur recombinaison reliée aux périodes de dérèglement des trajectoires de croissance, la réflexion sur les modèles de travail peut s'avérer, non seulement pertinente, mais tout à fait majeure, voire centrale, pour la compréhension des phénomènes économiques les plus généraux. C'est, du reste, essentiellement cette perspective globale qui donne son utilité et son sens à la définition de modèles de travail, mais c'est aussi principalement à ce niveau que se présentent les enjeux liés aux différences de perspective entre analyses hétérodoxes et, par conséquent, les termes de leur dialogue.

L'optique (principalement régulationniste) de la création de valeur s'articule assez naturellement à une perspective macro-économique. Il s'agit de cerner les formes de création de valeur qui pourraient donner lieu à l'établissement de relations macro-économiques permettant de dépasser les dérèglements actuels. Si l'on entend souligner le fait que ce sont, en particulier, des formes de création de *valeur d'usage*, on sera conduit à mettre en exergue les déplacements qualitatifs qui s'opèrent dans la formation d'un nouveau régime d'accumulation. Ces déplacements sont notamment méso-économiques et incitent à penser que les *services* et la *relation de service* sont, dorénavant, amenés à jouer un rôle structurant (C. du Tertre, 1995a). Le modèle de travail "post-fordiste" peut alors être compris du point de vue de l'importance qu'il confère à la relation de service dans l'exercice du travail. Les deux autres optiques de la création (essentiellement évolutionniste et conventionnaliste) mettent peut-être davantage encore l'accent sur les types de produits créés mais, selon une approche plus micro-économique, qui n'implique pas un point de vue macro-économique aussi direct et qui ne fait pas jouer un rôle similaire aux déplacements qualitatifs. L'accent est porté sur les procédures par lesquels les acteurs parviennent, à leur niveau, à passer la sélection et à assurer à leurs "produits" le succès des "épreuves de réalisation" en laissant entendre que la résolution des dysfonctionnements macro-économiques

procède, avant tout, de la généralisation des succès individuels. Le nouveau modèle de travail recherché ne sera alors plus défini à partir d'un point de vue macro-économique identifié précisément mais se trouvera, au contraire, déconnecté d'une exigence préalable quant aux effets qu'il pourrait produire sur des relations macro-économiques structurées en régularités. En d'autres termes, il y a probablement, dans les conceptions de la création et de la production dont sont porteurs les nouveaux paradigmes, *une alternative au thème du post-fordisme tel que le conçoit la théorie de la régulation*. C'est à ce niveau que le débat entre hétérodoxies, à la fois, dénote le plus d'enjeux et se trouve le moins explicité.

- Le social et les sujets

À la base des différences d'approche s'exprimant à ce niveau figure notamment l'octroi ou non d'autonomie au social, ce qui nous ramène à l'héritage du principe de dissymétrie. En première approche, le social se laisse deviner dans l'ensemble des hétérodoxies. En effet, l'idée que se trouvent mobilisées des capacités de création de la part des capacités humaines employées implique que l'on ait affaire à des sujets ou à des personnes à part entière et donc à autre chose que des facteurs de production se vendant sur le marché du travail et s'intégrant sans difficulté, une fois achetés, dans la fonction de production de l'entreprise. Il y a donc nécessairement une certaine autonomie du salarié, qui n'est pas immédiatement et pleinement compatible avec les impératifs de l'entreprise mais présente une singularité qui doit être mobilisée dans la production¹³. Mais, en fait, cette dimension est plus ou moins exploitée par les analyses. Les nouveaux paradigmes, en effet, en viennent, avec les notions de "ressources humaines" ou de "conventions du travail", à ne retenir cette dimension que dans ce qu'elle peut avoir de convergent avec la stratégie de l'entreprise et sa capacité de succès, à savoir l'aptitude de l'entreprise, innovante ou inscrite sur les bonnes trajectoires de développement de produits, à tirer parti des ressources qu'offre la spécificité de ses salariés. Il y a, implicitement, une convergence d'intérêt entre l'entreprise s'inscrivant dans une dynamique innovante et les salariés. Cela se révèle notamment dans l'évolution de l'usage qui est fait de la notion de marchés internes.

¹³ De manière plus explicite, l'autonomie relève d'une double dimension : d'une part, le fait que l'individu est une subjectivité singulière et, d'autre part, le fait qu'il est situé historiquement et socialement (tant au sein de la situation de travail qu'en dehors).

Celle-ci, dont on a vu qu'elle était, à l'origine, mobilisée dans la perspective de la dissymétrie, est désormais utilisée dans l'intention de démontrer la cohérence qu'il y a entre un projet de développement d'une compétitivité de long terme de la firme et la stabilisation des salariés dans l'optique d'une mobilisation de leurs compétences. Le marché interne n'est plus compris comme l'élément d'une stratégie d'insertion différenciée des catégories de main-d'œuvre dans les entreprises et l'économie dans une perspective de dissymétrie des acteurs, mais se trouve inclus dans une perspective d'offre et peut aller jusqu'à définir l'entreprise en général (cf. les "organisations anti-marché" d'O. Favereau, 1989a). Dans cette perspective, au bout du compte, l'autonomie du social et du sujet se trouve sensiblement réduite, ce qui signifie que l'on peut tout "rabattre" sur un point de vue micro-économique d'offre.

Quant au fond, par conséquent, les différences de conception du fonctionnement économique et de ses enjeux à l'heure actuelle, portées davantage vers les dimensions micro- ou macro-économiques, se retrouvent assez bien dans cette question de l'aspect social, qui se révèle discriminant. Si les diverses hétérodoxies s'accordent pour déceler comme enjeu de la période actuelle la nécessité de construire des modèles de travail mobilisant les capacités humaines sous une autre forme que celle de leur assimilation à un facteur de production sans qualité, elles y projettent des représentations différentes des protagonistes et de l'espace de leur coopération. La relativisation de fait de la dimension sociale et du sujet fait apparaître des acteurs mobilisés *autour de la production* dans l'optique de la réussite de la stratégie de compétitivité de l'entreprise. Cette représentation est cohérente avec une caractérisation des enjeux de la période actuelle sous la forme de processus d'*apprentissage* à engager dans une optique de la création de ressources et de produits. En revanche, une représentation accordant une autonomie plus authentique au social et au sujet, si on la développe, conduit à s'intéresser à la subjectivité au travail¹⁴ *dans le cours de la production même*, au sein d'une conception faisant du travail un espace ou un temps combinant indissociablement la dissymétrie et l'émancipation ou la réalisation de l'identité. Cette seconde conception associe un point de vue sur la qualité des valeurs d'usage, l'efficacité du travail et, en même temps, l'exigence de rétributions des salariés et ramène donc aux problèmes de répartition. Elle est cohérente avec un point de vue sur les enjeux actuels en termes de construction d'un

compromis stabilisateur à construire dans une optique de création et de répartition de valeur.

Les différentes perspectives, par conséquent, posent les problèmes de manière distincte et ne font pas émerger exactement les mêmes enjeux. À l'inverse de l'usage qui se répand d'associer dans les formulations les expressions de "rapport salarial" et de "conventions de travail" comme si elles relevaient finalement d'un point de vue relativement uniforme, il est sans doute plus intéressant de relever les cohérences de positionnements qui font émerger des problématiques qui, non seulement s'avèrent distinctes, mais, en plus, se questionnent implicitement entre elles sur leurs fondements les plus profonds. Cela est d'autant plus essentiel que ce sont ces fondements qui sont en cause dans l'appréhension des processus conduisant à la formation d'un nouveau modèle de travail. Dans un cas, le problème est celui de la translation vers les stratégies adéquates d'innovation, de produit et de ressources humaines, sachant qu'elles seront convergentes avec l'intérêt des salariés. Dans l'autre, la question est celle des modalités par lesquelles les différentes catégories d'acteurs en viennent à cette convergence d'intérêt qui, précisément, n'était pas donnée *a priori*. Engager un débat explicite sur ces différentes optiques, loin de nuire à l'unité de l'hétérodoxie, contribuerait sans doute à l'affinement des problématiques du travail développées en son sein.

Conclusion

Les problématiques hétérodoxes peuvent affirmer leur légitimité au sein de l'analyse économique : elles sont porteuses de questionnements spécifiques que la théorie de référence se révèle inapte à susciter d'elle-même parce qu'elles reposent sur des conceptions de l'économie spécifiques par rapport à celle de cette théorie. Elles sont marquées par un mouvement contradictoire qui voit les problématiques anciennes manifester certaines limites et de nouvelles problématiques faire preuve d'un dynamisme porteur de renouvellement. Il reste, cependant, que la capacité des premières à réaffirmer leur pertinence et à se renouveler et celle des secondes à approfondir leur apport ne peuvent certainement se faire que si l'hétérodoxie se révèle à même de susciter des réflexions décisives. Or, à cet égard, l'aiguillon le plus fécond

¹⁴ Cette notion étant entendue dans le prolongement des apports fournis par les travaux en

est certainement moins la recherche de complémentarités immédiates – méconnaissant des divergences non négligeables – qu'à l'inverse le débat entre hétérodoxies, d'autant plus envisageable que l'accord sur un certain nombre de points (la nécessité de régularités qualitatives pour la croissance, la possibilité de leur crise...) facilite le dialogue constructif. On a vu jusqu'à maintenant se constituer autour de problématiques solides les principaux protagonistes d'un tel débat; il est désormais possible d'engager une nouvelle étape qui le verrait se formaliser. Dans ce débat, ce serait notamment le rapport à l'héritage constitué par le principe de la dissymétrie qui serait à discuter. Celui-ci était porteur d'un point de vue sur les économies qui mettait en avant le rôle structurant de la confrontation entre les stratégies des entreprises et les résistances des salariés; la possibilité de la crise s'y concevait. La question est désormais de savoir quelle représentation peut se substituer efficacement à ce point de vue dissymétrique, c'est-à-dire lequel permet de comprendre les enjeux de la sortie de crise.

Références bibliographiques

- Akerlof G. (1980), "A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XCIV, No. 4, June.
- Amendola M., Gaffard J.-L. (1988), *La dynamique économique de l'innovation*, Economica, coll. Economie contemporaine, Paris.
- Amendola M., Gaffard J.-L. (1994), "Markets and organizations as coherent systems of innovation", *Research Policy*, Vol. 23, No. 6, Nov.
- Autume A. (d') (1990), "Cette théorie qu'on dit néoclassique", *Le Monde*, 23 oct.
- Ballot G. (1996), "Un modèle institutionnel et micro-macroéconomique du marché du travail : ARTEMIS", dans G. Ballot (sous la dir.) (1996).
- Ballot G. (sous la dir.) (1996), *Les marchés internes du travail : de la microéconomie à la macroéconomie*, coll. Economie, Paris.
- Barcet A., Le Bas C., Mercier C. (1985), *Savoir-faire et changements techniques. Essai d'économie du travail industriel*, Presses universitaires de Lyon, Lyon.
- Blondel D. (1989), "Innovation et ressource humaine : pouvons-nous encore parler du "facteur travail"?", dans Association française de science économique, *Croissance, industrie, services et révolution technique*, colloque 1989 de l'AFSE, Nathan, Paris.

psychopathologie du travail (cf. C. Dejours, 1980; C. du Tertre, 1989).

- Boltanski L., Thévenot L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, coll. NRF Essais, Paris.
- Bowles S. (1985), "The Production Process in a Competitive Economy : Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models", *American Economic Review*, Vol. 75, No. 1, March.
- Bowles S., Gintis H. (1993), "The Revenge of Homo Economicus : Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 1, Winter.
- Boyer R. (1979), "La crise actuelle : une mise en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période", *Critiques de l'économie politique*, n° 7-8, avr.-sept.
- Boyer R. (1981), "Les transformations du rapport salarial dans la crise. Une interprétation de ses aspects sociaux et économiques", *Critiques de l'économie politique*, n° 15, avr.-juin.
- Boyer R. (1986), *La théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, coll. Agalma, Paris.
- Boyer R., Orléan A. (1991), "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme", *Revue économique*, vol. 42, n° 2, mars.
- Caire G. (1996), "Institutionnalistes, régulationnistes, conventionnalistes : n'est pas hétérodoxe qui veut", *Economies et sociétés*, série Débats, D, n° 2, tome XXX, n° 9, sept.
- Cohendet P., Llerena P. (1987), "Productique et nouvelle représentation du processus de production", dans P. Cohendet, P. Llerena, P. Pecquet (coord.), *La productique. Concepts, méthodes, mise en œuvre*, Economica, Paris.
- COREI T. (1995), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Economica, coll. Poche/économie, Paris.
- Coriat B. (1979), *L'atelier et le chronomètre. Essai sur le taylorisme, le fordisme et la production de masse*, C. Bourgeois, Paris, nouv. éd., 1994.
- Coriat B. (1983), *La robotique*, La Découverte, coll. Repères, Paris.
- Coriat B. (1990), *L'atelier et le robot. Essais sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*, C. Bourgeois, Paris.
- Dejours C. (1980), *Travail : usure mentale. Essai de psychopathologie du travail*, nouv. éd., "De la psychopathologie à la psychodynamique du travail", Bayard Editions, 1993, Paris.
- Di Ruzza R. (1996), "Pluralisme et hétérodoxie en économie politique", *Economies et sociétés*, série Débats, D, n° 2, tome XXX, n° 9, sept.

- Doeringer P., Piore M. (1985), "Internal Labor Markets and Manpower Analysis : A Second Look", introduction à la seconde éd. de *Internal Labor Markets and Manpower Analysis* (1971), Sharpe, Armonk, Londres.
- Dosi G. (1988), "Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, Sept.
- Dupuy J.-P. et al. (1989), "Introduction", *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars, "L'économie des conventions".
- Eymard-Duvernay F. (1987a), "Droit du travail et lois économiques : quelques éléments d'analyse", *Travail et emploi*, n° 33, sept.
- Eymard-Duvernay F. (1987b), "Les entreprises et leurs modèles", introduction à : *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, n° 30, "Entreprises et produits".
- Eymard-Duvernay F. (1988a), "Le lien durable d'emploi : des accommodements difficiles avec le marché", *Droit social*, n° 7-8, juill.-août.
- Eymard-Duvernay F. (1988b), "Modes de gestion de la main-d'œuvre et flexibilité du marché du travail", dans Ministère d'État chargé du Plan et de l'Aménagement du territoire, ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, *Structures du marché du travail et politiques d'emploi*, Syros-Alternatives, Paris.
- Eyraud F., Iribarne A. (d'), Maurice M. (1988), "Des entreprises face aux technologies flexibles : une analyse de la dynamique du changement", *Sociologie du travail*, n° 1.
- Favereau O. (1988), "Evolution récente des modèles et des représentations théoriques du fonctionnement du marché du travail", dans Ministère d'État chargé du Plan et de l'Aménagement du territoire, ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, *Structures du marché du travail et politiques de l'emploi*, Syros-Alternatives, Paris.
- Favereau O. (1989a), "Marchés internes, marchés externes", *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars.
- Favereau O. (1989b), "Organisation et marché", *Revue française d'économie*, vol. IV, n° 1, hiver.
- Freeman C., Soete L. (eds) (1987), *Technical Change and Full Employment*, Basil Blackwell, Oxford.
- Galtier B. (1996), "Modèles microéconomiques de la relation salariale et durabilité de l'emploi", *Economies et sociétés*, série Economie du travail, AB, n° 19, tome XXX, n° 11-12, nov.-déc.
- Gambier D., Vernières M. (1988), *L'emploi en France*, Paris, La Découverte, coll. Repères.

- Germe J.-F., Michon F. (1975), "Le fonctionnement des marchés de l'emploi : éléments d'analyse", *Economies et sociétés*, série AB, Economie du travail, n° 9, tome IX, n° 11-12, nov.-déc.
- Hodgson G. (1998), "The Approach to Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, March.
- Iribarne A. (d') (1989), "La compétitivité. Défi social et enjeu économique", *Revue de l'IREES*, n° 1, automne.
- Lallement M., Maillefert M., Michon F. (1994), "Du contrat à la convention : les nouvelles théories économiques de la relation d'emploi", dans M. Lallement (éd.), *Travail et emploi : le temps des métamorphoses*, L'Harmattan, coll. Logiques sociales, Paris.
- Lhotel H., Rose J. (1990), "Regards sur l'économie des conventions", *Cahiers du GREE*, n° 5, univ. Nancy-II.
- Lipietz A. (1989), "De l'althussérisme à la théorie de la régulation", *CEPREMAP*, n° 8920.
- Lundvall B.-Å. (1988), "Innovation as an interactive process : from user-producer interaction to the national system of innovation", in G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London, New York, nouv. éd., 1990.
- Maurice M. (1986), "La qualification comme rapport social : à propos de la "qualification" comme "mise en forme" du travail", dans R. Salais, L. Thévenot (éds), *Le travail. Marchés, règles, conventions*, INSEE, Economica, Paris.
- Maurice M. (1994), "Acteurs, règles et contextes. A propos de la régulation sociale et de leur mode de généralisation", *Revue française de sociologie*, vol. XXXV, n° 4, oct.-déc.
- Maurice M., Sellier F., Silvestre J.-J. (1982), *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*, PUF, coll. Sociologies, Paris.
- Mériaux B. (1978), "Point de vue sur les recherches françaises en économie du travail", *Revue économique*, vol. 29, n° 1, janv. 1978.
- Michon F. (1984), "De la prospérité à la crise : la socio-économie française de l'emploi des années soixante-dix", *Critiques de l'économie politique*, n° 28, juill.-sept.
- Nelson R., Winter S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap, Cambridge (Mass.).
- Perrot A. (1992), *Les nouvelles théories du marché du travail*, La Découverte, coll. Repères, Paris.
- Rebitzer J. (1993), "Radical Political Economy and the Economics of Labor Markets", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXI, Sept.

- Reich M., Gordon D., Edwards R. (1973), "A Theory of Labor Market Segmentation", *American Economic Review*, Vol. LXIII, No. 2, May.
- Reynaud B. (1988), "Le contrat de travail dans le paradigme standard", *Revue française d'économie*, vol. III, n° 4, automne.
- Reynaud B. (1992), *Le salaire, la règle et le marché*, Christian Bourgois, Paris.
- Reynaud -Cressent B. (1985), "Structures industrielles et segmentation du marché du travail : théorie radicale et nouveau structuralisme. Une revue de la pensée économique américaine", *Revue d'économie industrielle*, n° 33, 3^e trim.
- Salais R. (1989), "L'analyse économique des conventions du travail", *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars.
- Salais R. (1991), "Flexibilité et conventions du travail : une approche", *Economie appliquée*, tome XLIV, n° 2.
- Salais R., Storper M. (1993), *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Ed. de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, Paris.
- Samuels W. (1992), *Essays in the History of Heterodox Political Economy*, Macmillan, Houndmills.
- Segal M. (1986), "Post-institutionalism in labor economics: the forties and fifties revisited", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 39, No. 3, Apr.
- Simon H. (1951), "A formal theory of the employment relationship", *Econometrica*, Vol. 19, No. 3, July.
- Solow R. (1990), *The Labor Market as a Social Institution*, Basil Blackwell, Cambridge (Mass.).
- Tertre C. (du) (1989), *Technologie, flexibilité, emploi. Une approche sectorielle du post-taylorisme*, L'Harmattan, coll. Logiques économiques, Paris.
- Tertre C. (du) (1995a), "Le changement du travail et de l'emploi : le rôle majeur des "relations de service"", *Les cahiers de Syndex*, n° 4.
- Tertre C. (du) (1995b), "La dimension sectorielle de la régulation", dans R. Boyer, Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, coll. Recherches, Paris.
- Thévenot L. (1985), "Les investissements de forme", *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, "Conventions économiques".
- Ughetto P. (2000), "L'entreprise dans l'économie des conventions", *Revue économique*, vol. 51, n° 1.
- Verdier E. (1983), *La bureautique*, La Découverte, coll. Repères, Paris, nouv. éd., 1985.

- Zajdela H. (1994), “Que nous apprend la nouvelle économie du travail?”, dans M.A.U.S.S., “Pour une autre économie”, *Revue semestrielle du MAUSS*, n° 3.
- Zylberberg A. (1994), “Effort et contrats : quelques enseignements concernant le marché du travail”, *Economie et prévision*, n° 113-114, 1994-2/3.