

Article paru dans *Economie et Société*, Série AB, Economie du travail, n°19, Pug, novembre-décembre 1996, pp. 121-150

De l'économie des conventions à l'économie de la règle, de l'échange et de la production¹

Christophe Ramaux
(SET-METIS - Université Paris I)

Sur la base d'un examen critique de l'économie des conventions, trois propositions pour une approche qui combine économie de l'échange et de la production et économie de la règle sont proposées. La première invite à distinguer quatre types de règles. La seconde vise à préciser les principes de leur agencement. La troisième porte sur les conditions de leur appréhension.

This article exposes a critic of convention theory. Based upon this critic, three proposals are exposed for an approach which combines exchange and production economics and the economics of the rules. Firstly, it is proposed to distinguish four patterns of rules. Secondly we specify their arrangement and the third proposal concerns conditions of understanding of these rules.

Les auteurs conventionnalistes insistent sur le fait que le lien social ne se réduit ni à une somme d'accords explicites entre les agents, ni à une somme de contraintes institutionnelles qui dicteraient entièrement leurs conduites. L'hypothèse de départ étant que "*l'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive*" (cf. l'introduction collective du numéro spécial de la *Revue Économique* de J.P. Dupuy et al., 1989, p. 142), la rupture semble donc *a priori* franche avec les approches contractuelles qui contribuent aujourd'hui à définir les frontières de l'orthodoxie en économie. Une interrogation centrale se pose néanmoins d'emblée : quelle est la nature précise de cet objet, la convention, placé au cœur de l'analyse ? A cette interrogation, les auteurs conventionnalistes apportent, selon nous, des réponses contradictoires si on se réfère, d'une part, aux critiques qu'ils adressent à la conception lewisienne de la convention, d'autre part, à leur propre essai de délimitation.

A la conception de la convention comme accord tacite de D. Lewis (1969), ils adressent deux types de critiques. La première, formulée par J-P. Dupuy (1989, p. 397), relève surtout d'une critique interne. Elle souligne que l'hypothèse de Common Knowledge, qui s'apparente à une "*apothéose de l'individualisme méthodologique, puisque le collectif est rendu totalement transparent aux individus*", se heurte à deux limites. Elle est, tout d'abord, une apothéose paradoxale, dans la mesure où en faisant comme si "*la spécularité infinie faisait de la collectivité un sujet connaissant*" elle entre en contradiction avec l'un des principes clefs de l'individualisme méthodologique, celui selon lequel on ne peut "*doter un objet collectif des prédictats de la subjectivité*". Elle ne permet pas, ensuite, d'endogénéiser la formation des conventions, la spécularité infinie des agents ne conduisant pas à un ordre stable, mais à une indécidabilité radicale. Pour sortir de ces apories, il convient, selon J.-P. Dupuy, d'admettre que la convention implique une "*dose massive d'extériorité*" (p. 397) et participe de ces "*objets collectifs*" dotés d'un "*pouvoir de détermination causale*" (p. 398). La seconde critique, formulée par O. Favereau (1989), reprend la précédente, mais avec une

¹ Cette article reprend, pour l'essentiel, des développements tirés de la première section du chapitre 4 de ma thèse (Ramaux, 1996a). Consacré à l'étude des limites et aux voies de dépassement du programme de recherche conventionnaliste, ce chapitre se prolonge par une étude critique de la lecture cognitiviste du lien social qui est retenue par les conventionnalistes.

visée plus externe. Elle suggère que la convention de D. Lewis, si elle n'est pas un contrat commun - il n'y a pas d'accord préalable -, ne s'en apparaît pas moins à une forme singulière de contractualisation. Une "*contractualisation ex-post*" (p. 287), où les agents savent d'emblée que la conformité à la règle leur est, pour tous, avantageuse. Ainsi, alors que dans "*la règle-contrat, la rationalité consiste à planifier ; dans la règle-convention, elle se contente de ratifier (...) La seule différence est que, dans un cas, l'adhésion est explicite, et dans l'autre, elle reste implicite*" (p. 288). La perspective de D. Lewis peut donc se lire comme "*une tentative pour déplacer la frontière entre les règles-contrats et les règles-contraintes, en montrant qu'il existe des règles qui sont en apparence des règles-contraintes, mais qui sont en réalité des règles-contrats*" (p. 287). De cette double lecture critique de la définition de D. Lewis, nous pouvons déduire deux propositions étroitement associées quant à la nature de la convention : (P1) celle-ci possède un caractère collectif irréductible, qui explique pourquoi l'individualisme méthodologique échoue à rendre compte de sa formation² ; (P2) il convient de prendre au sérieux la part de contrainte qu'elle contient³. La polysémie de la notion de convention aidant, ces deux propositions, formulées de façon explicite lorsqu'il s'agit de critiquer la conception lewisienne, semblent toutefois remises en cause lorsque les auteurs présentent leur propre conception de la convention. Aux deux propositions précédentes, on peut en effet opposer les deux suivantes, formulées dans l'introduction collective du numéro spécial de la *Revue Économique* (Dupuy et al., 1989, p. 143) : (P1') "*la place admise à la convention commune ne doit pas conduire à renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique*" ; (P2') la convention est le "*produit*" d'un "*accord de volonté*". Face à ces deux couples de propositions *a priori* contradictoires, nous soutiendrons que les conventionnalistes apportent des précisions qui sont peu satisfaisantes quant au premier terme (P1 et P1') (I), qui peuvent être plus convaincantes quant au second (P2 et P2'), à la condition toutefois de mieux délimiter les contours et la portée heuristique de la notion de convention (II), eu égard notamment aux autres liens (formes) de socialisation constitutifs du lien social (III).

I. L'individualisme méthodologique ou le détour de l'hypothèse Wittgenstein

Comment soutenir qu'il convient de ne pas "*renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique*" et affirmer, simultanément, que "*la reconnaissance du rôle d'une convention commune remet en cause l'opposition simple entre individualisme et holisme*" (Dupuy et al., 1989, p. 143). Les arguments avancés, pour justifier ce qui s'apparente à une contorsion manifeste, sont de deux ordres. Les premiers relèvent d'une argumentation scientifique mais nous semblent soit fragiles, soit réfutables à l'aune même des positions affichées par les auteurs (1. 1.). Quant aux seconds, ils relèvent surtout d'une logique de positionnement au sein de la communauté scientifique, "l'hypothèse Wittgenstein" formulée par O. Favereau (1985) pour rendre compte de la transformation du projet de J. M. Keynes, au moment même de l'écriture de la *Théorie générale*, constituant ici un précieux guide de lecture (1. 2.).

² J.-P. Dupuy (1989) souligne ainsi que "*l'axe directeur*" de sa contribution se résume dans la formule suivante : "*ce sont l'extériorité et l'opacité du collectif qui bloquent le jeu spéculaire des identifications mutuelles*" (p. 364). Au sujet de l'hypothèse de Common Knowledge, O. Favereau (1989) stigmatise, pour sa part, "*son absence totale de plausibilité cognitive, et finalement son échec à rendre compte des conventions dans un cadre strictement individualiste, sans aucune médiation collective ni communication interindividuelle*" (p. 291).

³ Aux deux techniques de contractualisation précédemment évoquées, O. Favereau (1989) fait le reproche suivant : dans "*les deux cas, l'adhésion rationnelle à la règle dissout complètement l'aspect 'contrainte'*" (p. 288).

1. 1. La dialectique de l'individuel et du collectif

Le premier argument avancé pour justifier simultanément (P1) et (P1') est que l'individualisme méthodologique dont il est question avec (P1') ne peut être assimilé à un quelconque solipsisme. Il s'agit d'un "*individualisme élargi*" selon les termes de A. Orléan (1994, p. 13) ou d'un "*individualisme rationaliste*" (1993a, p. 1) selon ceux de O. Favereau. En d'autres termes, il ne s'agit pas de nier l'existence de groupes sociaux, d'objets collectifs, ni de penser les comportements individuels hors de leur inscription dans des contextes sociaux d'action. Il s'agit néanmoins de considérer, et c'est le second argument, que "*les acteurs individuels sont seuls fondamentaux*", les acteurs collectifs n'étant, en quelque sorte, que des "*acteurs dérivés*" pour reprendre l'expression de O. Favereau (1994b, p. 11). En dépit de son caractère atténué, l'individualisme méthodologique revendiqué maintiendrait donc au moins l'une des trois propositions qui, selon R. Aron, sont constitutives de l'individualisme méthodologique : les explications de la conduite des sujets collectifs ne sont jamais ultimes et doivent être expliquées, à leur tour, par des conduites individuelles⁴. Mais est-ce vraiment le cas ? Si oui, comment soutenir que le "*collectif ne se réduit pas à de l'interindividuel*" (nous nous référons toujours à la contribution de O. Favereau, 1994b, p. 10)⁵ ? L'affirmation - troisième argument - selon laquelle la convention "*désigne le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire*" et qu'elle doit, en conséquence, "*être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets*" (Dupuy et al., 1989, p. 143) n'offre pas, selon nous, une réponse satisfaisante à cette question. On peut en effet juger qu'elle relève d'une juxtaposition de propositions contradictoires - un cadre qui contraint les acteurs mais qui est simultanément le produit de leur volonté -, à moins de ne retenir du terme "contrainte" que son acception la plus faible, celle d'une contrainte auto-instituée, volontaire, ce qui, entre autre défaut, conduit alors à brouiller les frontières entre le contrat - dont les clauses s'imposent à ceux qui les ont librement ratifiées - et la convention⁶.

La difficulté à inscrire dans le prisme de l'individualisme méthodologique l'étude d'un objet dont chacun s'accorde, par ailleurs, à souligner la dimension collective, n'est évidemment pas sans conséquences sur la lecture qui est faite de cet objet. Nous songeons notamment à la tentation fonctionnaliste que pointent H. Defalvard (1992) et A. Rallet (1993) et qui conduit à réduire la convention - et au-delà le collectif - au statut de simple adjoint fonctionnel de la coordination interindividuelle. Nous suggérons qu'il convient, à l'inverse, d'opter pour une authentique dialectique de l'individuel et du collectif. Une telle optique, soulignons-le d'emblée, n'implique pas une inscription dans un quelconque holisme fonctionnaliste : pas plus que le collectif n'est la simple transposition-agrégation des comportements individuels, les individus ne sont les simples "porteurs" passifs du collectif⁷.

⁴ Pour R. Aron (*Leçons sur l'histoire*, 1989), les deux autres propositions sont les suivantes : les sujets sociaux ou collectifs sont causalement dépendants de la conduite des acteurs individuels et non l'inverse ; les explications des conduites individuelles ne doivent jamais être formulées en termes relatifs à la conduite des collectifs (cf. H. Brochier, 1994, pour une mise en perspective de ces propositions).

⁵ Notons que la précision apportée par O. Favereau (1994b, p. 10) selon laquelle les acteurs collectifs sont "*dérivés*" au "*sens où on différencie les marchés d'actifs dérivés des marchés 'physiques'*", n'apporte, selon nous, aucun éclairage supplémentaire à la question.

⁶ Nous reviendrons, de façon plus systématique, sur cette réticence des conventionnalistes à accepter l'ordre de la contrainte, ainsi que sur la distinction entre contrat et convention.

⁷ Cette dialectique de l'individuel et du collectif, comme le souligne A. Rallet (1993), "*suppose que chacun des termes soit irréductible à l'autre*" (p. 55), ce qui exclut tout isomorphisme absolu entre ces

Pour préciser le sens de cette dialectique, les conjectures suivantes peuvent être retenues : (i) l'individu ne saurait être appréhendé en dehors des structures collectives (institutions, règles sociales, organisations...) qui contribuent à déterminer son comportement. L'individualisme morphogénétique qui tend à penser la genèse du lien social à partir d'individus atomisés, fussent-ils dotés d'une rationalité seulement limitée, ne peut, en conséquence, constituer un point de départ pertinent. Les individus dont il est question doivent d'emblée être pensés comme des individus *socialisés* ; leur rationalité n'est pas seulement limitée, elle est *située*. Les individus ne sont pas indépendants, ils sont en situation d'interdépendance, *i.e.* insérés dans des *rappports sociaux* ; (ii) les "*conduites individuelles échappent en même temps et pour partie à leur détermination par la structure*" (A. Rallet, 1993, p. 57). Radicalement hétérogènes, les individus possèdent une capacité d'initiative propre. Cette capacité d'initiative peut contribuer à modifier, infléchir, transformer les structures sociales dans lesquelles ils s'insèrent, que ce soit directement, par leur action propre, ou par la médiation de l'associativité, *i.e.* de la capacité des individus à se regrouper pour peser sur leur contexte d'action ; (iii) cette capacité d'initiative individuelle et collective est d'autant plus importante que les systèmes sociaux dans lesquels sont insérés les individus et les groupes, et qui contraignent leur action, ne sont jamais totalement fermés. Dit autrement : il n'y a jamais une seule politique possible ; (iv) le collectif peut être considéré comme un sujet agissant, sous réserve de considérer qu'il n'est pas un donné structurel figé, mais "*un résultat organisationnel travaillé de l'intérieur par les contradictions qui articulent les parties*" (Rallet, 1993, p. 57). Il est une construction, un résultat de l'activité humaine. Mais cette activité humaine n'est pas l'action d'individus atomisés, dégagés de toute détermination. Elle doit elle-même être comprise comme une activité sociale, *i.e.* insérée dans des rapports sociaux qui délimitent le champ des possibles. Bref, s'il n'y a jamais une seule politique possible, les individus et les acteurs collectifs ne sont jamais, en retour, libérés de toutes contraintes. De ces conjectures, il ressort que le lien social ne se réduit effectivement ni à une somme de contrats purs et ni à une somme de contraintes pures (Favereau, 1989). Nous soulignerons toutefois, après avoir évoqué le second argument avancé pour justifier simultanément (P1) et (P1'), qu'il importe aussi, pour lire ce lien social, de ne pas dissoudre dans des catégories intermédiaires ce qui relève du produit d'un accord explicite, d'une part, de la contrainte, d'autre part.

1. 2. L'hypothèse Wittgenstein

Dans sa présentation synthétique du projet conventionnaliste, O. Favereau (1993a, p. 1) souligne que "*l'économie des conventions c'est la poursuite du programme de recherches traditionnel de l'individualisme méthodologique en économie (...) mais avec une hypothèse de rationalité limitée*". Simultanément, il livre, selon nous, une clef de compréhension de cette inscription individualiste, en indiquant qu'il "*s'agit moins de fonder une théorie économique alternative que de faire évoluer le langage de la théorie économique pour le rendre apte à parler de comportements et de phénomènes jusque là mal traités*". De façon implicite, O. Favereau se réfère, en effet, ici à sa propre analyse du cheminement scientifique de J. M. Keynes. Selon cette analyse, J. M. Keynes, au moment même de l'élaboration de la *Théorie Générale*, aurait opté en faveur d'un projet pragmatique, au détriment d'un projet radical⁸. Et

deux termes, du type "*le collectif est l'agent représentatif de l'individu ou l'individu est le porteur et rien que le porteur du collectif*" (p. 51).

⁸ Le projet radical est centré sur le rôle de l'incertitude dans un contexte d'information imparfaite. La validité de la théorie orthodoxe est alors limitée au cas d'information parfaite ou pouvant faire l'objet de probabilités numériques, *i.e.* à des situations qui sont sans pertinence empirique (y compris en cas de plein-emploi). Le projet pragmatique répond à la question suivante : "*dans la*

pour expliquer ce retournement, O. Favereau (1985) se réfère à ce qu'il nomme "l'hypothèse Wittgenstein" : "*l'évolution intellectuelle de Keynes peut être expliquée par l'influence directe, explicite et reconnue (sinon avouée) de l'outillage intellectuel forgé par Wittgenstein, dans les années 1929-1935*". A la faveur de ses confrontations avec Wittgenstein, J. M. Keynes aurait ainsi fait siennes ses thèses sur les "jeux de langage". O. Favereau précise, en ce sens : "*Keynes a renoncé à poursuivre un projet de recherches 'radical' pour développer un projet de recherches 'pragmatique', lorsqu'il a pris conscience (fin 1932-fin 1933) que la théorie économique telle qu'elle est concrètement pratiquée était un 'jeu de langage' (au sens de Wittgenstein) avec ses règles et que la difficulté de saisir le chômage involontaire correspondait à un blocage de ce jeu dans des règles trop strictes héritées d'une longue tradition ('klassique'). Priorité devait alors être donnée au déblocage de ce jeu, donc à la transformation minimale du langage usuel permettant de saisir le chômage involontaire, d'abord pour des raisons d'accueil et d'audience mais aussi parce que ce blocage des théoriciens sur des positions trop étroites (relativement au sens commun) concourrait à l'explication de la crise comme blocage du discours des entreprises et des financiers sur l'avenir économique et social*" (1985, p. 48). Si on accepte de considérer que les conventionnalistes ont eux-mêmes fait leur cette stratégie décrite par O. Favereau⁹, reste alors une double interrogation quant à la pertinence de ce positionnement. La première, et la plus aisée à formuler, nous est livrée par O. Favereau, lui-même, dans son article de 1985 où il oppose au "*triomphe désormais daté du projet pragmatique*" (p. 59), "*l'insuccès toujours prometteur du projet radical*" (p. 61). Un positionnement d'autant plus affirmé, que l'auteur ne semble alors envisager, comme seul devenir possible du projet pragmatique que celui d'une assimilation, à plus ou moins brève échéance, au paradigme standard. La seconde interrogation, beaucoup plus problématique à nos yeux, a trait au contenu même des deux projets¹⁰. Dans le même article de (1985), O. Favereau distingue clairement les linéaments d'un projet radical : "*une des clés de l'avenir du projet radical serait la possibilité d'intégrer davantage le facteur 'organisation' dans l'économie*". Précisant son propos, l'auteur évoque "*deux directions, l'une et l'autre esquissée par Keynes*" : (i) la première concerne la rationalité - la direction proposée visant à retenir "*une conception moins étroite, moins individualiste, moins hédoniste, de la rationalité*" - ; (ii) la seconde porte sur les conventions, qui "*loin d'être une manifestation d'inefficacité, (...) illustrent la nécessité et la possibilité de suppléer aux défaillances du marché*" (1985, pp. 63-64). Or ces deux directions, constitutives du projet radical de 1985, sont au cœur des développements actuels menés avec une visée explicitement plus pragmatique (cf. notamment O. Favereau, 1993a). On ne peut donc que s'interroger sur le contenu précis des deux projets. Une interrogation d'autant plus fondée que ce qui apparaissait, en 1985, comme une "*faiblesse majeure du projet radical*" - "*n'avoir pas explicité une conception de la rationalité individuelle opposable à celle de l'école subjectiviste*" (p. 64) -, semble dorénavant, avec les concepts de rationalité limitée et de

tradition klassique (O. Favereau désigne par "klassique" la théorie "classique" au sens de Keynes, i.e. les travaux classiques et néo-classiques qui s'accordent pour reprendre la loi de Say), caractérisée par son exclusion du chômage involontaire, quelle est l'hypothèse minimale à lever pour que le chômage involontaire devienne un phénomène analytiquement possible" (Favereau, 1985, pp. 40-41). Ce projet pragmatique se traduit par l'introduction de l'incertitude sur les seuls marchés financiers (la théorie orthodoxe étant jugée valable pour les cas de plein-emploi).

⁹ Dans une contribution récente, O. Favereau (1995a) maintient certes la référence à l'individualisme méthodologique, mais il en relativise - ce qui confirme notre grille de lecture - pour le moins la portée : "*Théorie de la Régulation et Économie des Conventions sont bien plus complémentaires que ne le suggère l'habituel débat superficiel entre Individualisme et Holisme Méthodologique*" (p. 112).

¹⁰ La première objection n'en est pas vraiment une, si on admet, et telle est notre position, que l'on peut toujours réviser un tel pronostic.

rationalité procédurale, s'être transformé en cheval de Troie d'un entrisme *sui generis* au sein du paradigme dominant. Nous soutenons, pour notre part, que le couple rationalité limitée-organisation - autre, qu'à être hypertriophié, il conduit à retenir une lecture essentiellement *infra*-économique de l'incomplétude du contrat de travail (cf. encadré n°1) -, ne peut suffire à délimiter un "projet radical", en raison, ne serait-ce, du fait qu'il peut être porté par une approche explicitement contractuelle, comme en témoignent les travaux de la Nouvelle Économie Institutionnaliste (cf. notamment O. E. Williamson, 1985). Suggérons aussi qu'une frontière claire entre ces derniers travaux et ceux de l'économie des conventions suppose, en premier lieu, d'opérer une nette distinction entre l'ordre des contrats, d'une part, et celui des conventions, d'autre part.

II. La convention : pour une claire délimitation

Qu'est-ce qu'une convention ? Est-ce un objet extérieur qui échappe au pouvoir direct des acteurs (P2) ou est-ce, au contraire, le produit d'un accord de leur volonté (P2') ? Pour lever l'antinomie qui ne peut manquer de s'installer si ces deux propositions sont soutenues ensemble, il convient de distinguer nettement entre *produit* d'un accord et objet *sur lequel* on s'accorde. Pour être plus précis, nous proposons de définir la convention comme *un cadre d'interprétation et de référence collectif que l'on accepte comme un cadre commun, dans la mesure où (i) il est perçu comme allant de soi et pour aller de soi, (ii) il n'est pas le produit direct d'une volonté d'une (ou de plusieurs) personne engagée dans l'action.*

Cette définition, qui exclut donc (P2'), peut être complétée comme suit :

-la convention relève à la fois de l'accord - on l'accepte - et de la contrainte - elle échappe à la volonté d'une quelconque personne engagée dans l'action. On est donc bien en présence d'un objet que O. Favereau (1989) désigne comme relevant d'un compromis entre l'accord et la contrainte ;

-la force de la convention relève paradoxalement plus de son pôle "contrainte" que de son pôle "accord". En durcissant le trait, on peut en effet affirmer que le pôle "accord" est subordonné au pôle "contrainte", l'accord sur la convention étant d'autant plus solide que celle-ci apparaît comme une forme objectivée¹¹. Bref, elle est d'autant mieux acceptée qu'elle semble échapper à l'arbitraire d'une volonté personnelle et à la précarité intrinsèque d'un accord, *i.e.* à une possibilité de remise en cause, de détournement, de manipulation, par soi-même ou par son vis-à-vis ;

-comme toute règle - nous allons immédiatement revenir sur cette catégorie -, la convention est un *dispositif cognitif collectif* (O. Favereau 1989) qui fournit des repères pour nouer des accords, mais aussi pour engager des conflits et, plus généralement, pour engager toutes formes d'action collective. Les attributs qui précèdent confèrent toutefois à la convention un statut singulier au sein des règles, en particulier en termes de légitimité. Ils contribuent, en effet, à lui prêter les qualités d'un objet naturel (une *nature* selon les termes de L. Boltanski et L. Thévenot, 1991), qui est d'autant plus légitime qu'on ne voit pas de raison d'en changer (on s'accorde pour le juger comme un support utile à l'action), et qu'on ne se voit pas en position de le changer (sa modification apparaît comme hors de portée des protagonistes de l'action) ;

11 Cf. J.-P. Dupuy : la convention est une "*régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée, réifiée, naturalisée*" (1989, p. 374).

-si la convention tire sa stabilité - et par là même son efficacité - du fait qu'elle n'apparaît pas comme soumise à la précarité d'une volonté ou d'un accord de volonté, elle n'est pas pour autant un objet véritablement naturel. Sa "naturalité" est une construction sociale, et comme toute construction sociale elle est susceptible d'être remise en cause. Mais à ce moment, ce qui était jusqu'alors perçue comme allant de soi, cesse de l'être : la règle perd alors son statut de convention, elle se présente comme le produit direct d'une volonté à laquelle on peut opposer une autre volonté. Inversement, ce qui apparaissait initialement comme le produit direct d'une volonté - ou d'un accord de volontés réalisé sous la forme d'un compromis explicite - cesse d'avoir ce statut, dès lors qu'il acquiert, par un processus de diffusion et de routinisation, le statut de convention.

III. Deux premières propositions pour une grille de lecture alternative du lien social

En insistant sur les cadres de socialisation qui ne relèvent ni d'un contrat pur, ni d'une contrainte absolue, les conventionnalistes offrent une lecture du lien social incomparablement plus riche que celle retenue par les diverses approches contractuelles. Reste une double interrogation quant aux propriétés prêtées à la convention : celle-ci a-t-elle pour vocation d'épuiser la lecture du lien social, et, sinon, quelle est la nature des autres formes de socialisation ? A cette double interrogation, les conventionnalistes nous semblent apporter des réponses pour le moins imprécises, dont témoignent à la fois le halo d'incertitude qui entoure la définition même de la convention (*supra*) et, plus encore, comme nous allons le voir maintenant, les statuts conférés à l'ordre du contrat, d'une part, de la contrainte, d'autre part. Après avoir distingué *quatre liens élémentaires de socialisation*, distinction qui permet justement d'intégrer ces deux ordres (3. 1.), nous nous attacherons à rendre compte de quelques *principes d'agencement* de ces liens (3. 2.).

3. 1. Accord marchand, contrat, convention et règle hétéronome

a. Contrat et échange

Qu'est-ce qu'un contrat, *i.e.* quelle est la nature de cet objet fréquemment mobilisé par les auteurs conventionnalistes pour rendre compte de ce que la convention n'est pas ? A cette question, ces auteurs n'apportent surtout qu'une réponse par défaut, en évoquant la forme contrat qu'en référence à la représentation qu'en donnent les approches contractuelles en économie¹². Dans cette acception, les seuls contrats retenus sont soit des contrats complets assimilés à une modalité de détermination des prix - d'où le terme de *contrat-prix* qui est proposé pour qualifier les travaux de la nouvelle économie du travail néo-classique¹³ -, soit des contrats incomplets à la O.E. Williamson (1975 et 1985)¹⁴. Dans les deux cas, la forme

¹² Cf. notamment O. Favereau (1994b) qui, incidemment, mentionne successivement : (i) "la négociation à laquelle participe le syndicat est d'une espèce différente de la négociation commerciale entre deux individus (...). Notons qu'on sort donc de l'ordre du contrat" (p. 11) ; (ii) "la dimension 'apprentissage collectif' est trop importante pour qu'on puisse admettre, même au titre d'approximation, une explication en termes de 'contrat', c'est-à-dire d' 'accord complet'" (p. 14).

¹³ Dans ces théories (insiders/outsiders, du contrat implicite, du salaire d'efficience, des négociations salariales, des paiements différés, du dépôt...) le contrat n'est, en effet, pas simplement complet, il n'est rien d'autre qu'une modalité particulière de détermination du prix établie dans un contexte d'imperfections (de nature notamment informationnelles). On ne sort donc pas d'une problématique en termes de marché et l'étude des spécificités de la relation salariale est réduite à l'étude de la formation non concurrentielle des salaires.

¹⁴ Dans l'approche contractuelle des organisations, le marché cesse d'être pensé comme le seul espace de socialisation. Le contrat, s'il reste pensé sur le mode de l'échange, n'est plus en effet

contrat tend donc - soit directement, soit de façon plus *métaphorique* (cf. R. Frydman, 1990 et 1992) - à être assimilée à une forme d'échange. Il importe, au contraire, de notre point de vue, de s'éloigner de la définition du contrat retenue par l'approche contractuelle, en distinguant la forme générique du contrat, de sa forme singulière que constitue le contrat d'échange. Le contrat, dans sa forme *générique*, est alors défini comme le *produit d'un accord explicite entre des acteurs individuels et/ou collectifs*. A l'inverse de la convention, objet sur lequel on s'accorde, mais qui se présente sous une forme objectivée, extérieure à l'accord de volonté, le contrat est donc le produit direct d'un tel accord (individuel ou collectif). Le contrat d'échange est, quant à lui, défini comme un contrat *spécifique*, dans la mesure où l'accord dont il est question porte justement sur un *échange* de biens ou de services. Cette distinction présente selon nous un triple avantage. Elle permet tout d'abord de circonscrire un *espace de l'accord explicite irréductible à la sphère de l'échange*, et ce faisant de rendre compte de la production de règles qui, à l'instar de nombreux accords relevant du champ de la négociation collective, sont bien le produit d'un accord, mais ne relèvent pas pour autant d'un échange (cf. encadré n°2). En systématisant le propos, suggérons qu'il convient simultanément de ne pas réduire les espaces de socialisation au seul marché et de distinguer entre règles d'échange et règles d'usage (cf. encadré n°3). Elle donne, en second lieu, plus de poids à la délimitation de la convention opérée précédemment, en différenciant nettement les règles sur lesquelles on s'accorde, dans la mesure où elles sont perçues comme allant de soi et pour aller de soi, et celles qui sont le produit direct d'une négociation, d'un compromis explicite, d'un accord de volonté¹⁵. Une différenciation qui, notons-le d'emblée, rend évidemment plus aisée la nécessaire articulation analytique entre ces deux domaines (*infra*). En troisième lieu, elle ne préjuge pas de la nature des rapports marchands dans lesquels s'insèrent les accords marchands. Nul besoin, dans cette optique, de retenir le présupposé selon lequel le schéma walrasien de centralisation des échanges serait *a priori* le point de départ le plus pertinent pour rendre compte de la "cité marchande"¹⁶.

b. L'ordre de la contrainte : la règle hétéronome

D'allusifs, lorsqu'il s'agit de désigner la forme contrat, les conventionnalistes se font, selon nous, particulièrement réticents lorsqu'il s'agit d'évoquer l'existence de règles hétéronymes, *i.e.* de règles contraintes qui s'imposent aux agents en dépit de leur volonté¹⁷.

nécessairement un *contrats-prix* marchand, fût-il établi dans un contexte d'imperfection comme dans la nouvelle économie du travail néo-classique. Il peut se décliner sous la forme d'un contrat incomplet qui organise l'*internalisation*. Mais l'organisation est cependant appréhendée comme un simple substitut, réputé assurer une fonction semblable d'allocation des ressources, au marché. Le choix entre ces deux alternatives - marché et organisation - relève alors du seul contexte de la prise de décision (risque/incertitude, actifs redéployables/actifs spécifiques...) et non pas, point de vue qui est le nôtre, des activités spécifiques d'usage et de création-production de ressources que peuvent remplir les organisations. Pour un examen plus systématique des spécificités et des limites propres de chacune des deux déclinaisons de l'approche contractuelle en économie, cf. Ramaux, 1996b.

15 Nous ne pensons donc pas, comme E. Brousseau, que "le contrat est une catégorie de conventions parmi d'autres" (1993, p. 45). Il y a une différence qualitative entre ces deux liens de socialisation.

16 Nous ne partageons donc pas la démarche suivante exposée par L. Thévenot (1989) : "Bien loin de prendre appui sur les imperfections du marché pour en dénoncer l'irréalisme, nous nous sommes placés pour mettre en lumière l'économie de la grandeur marchande dans la perspective d'un marché pur et parfait. (...) Notre analyse de la grandeur marchande reste ainsi tout à fait compatible avec la définition orthodoxe de l'équilibre général" (pp. 164-165).

17 La notion d'hétéronomie est donc prise ici dans son sens le plus fort. La règle est hétéronome, non seulement parce qu'elle n'est pas le produit direct de l'accord de volonté des acteurs engagés

Une réticence sans aucun doute recevable s'il s'agit de souligner, avec J.-D. Reynaud 1989 (pp. 30-44) : (i) que l'*"existence d'une contrainte sociale"* ne doit pas pour autant *"conduire à conclure que les règles sont fixées une fois pour toutes et en quelque sorte hors de portée des individus et de leur interaction"*, (ii) qu'un *"système fondé sur la seule contrainte est hautement instable"* et que sa pérennité suppose, en conséquence, la mise en oeuvre de formes plus "légitimes" de socialisation. Une réticence plus contestable, s'il s'agit de considérer que tous les liens sociaux reposent toujours *in fine* sur une forme quelconque d'accord. Cette position est explicitement retenue par L. Thévenot (1989) lorsqu'il indique que l'*"épreuve n'est concluante que si les attentes des personnes impliquées ne sont pas déçues par son issue"* (p. 163). Sous une forme beaucoup plus atténuée, puisqu'il ne dénie pas leur existence¹⁸, O. Favereau appréhende, quant à lui, les règles-contraintes à travers deux formules de repli symptomatiques, selon nous, des réticences conventionnalistes à leur propos. La première pose la primauté de l'accord, l'auteur proposant de s'inscrire parmi les développements *"qui pensent que, dans les interactions, le métaniveau exprime l'accord, le niveau objet étant réservé aux comportements non-coopératifs"* (1993a, p. 2). La seconde indique que les règles-contraintes existent, mais qu'elles ne forment *"pas système"* (1994, p. 11). Pour étayer cette dernière proposition, l'auteur se réfère à celle de J.-D. Reynaud selon laquelle *"il n'y a aucune raison de postuler l'existence d'un système social"* (1989, p. 172). Une formule que O. Favereau durcit toutefois fortement, en laissant entendre qu'on ne peut, et ce quel que soit le niveau, parler de système de contraintes, là où J.-D. Reynaud (1989) se contente d'indiquer que les *"éléments de stabilité et de continuité doivent recevoir des explications locales"* (*ibid.*). Or, pour ce niveau "local" justement, J.-D. Reynaud n'hésite pas à utiliser le concept de *"système de règles"*¹⁹ conçu comme une combinaison de règles *"autonomes"*, de règles *"conjointes"* et de règles de *"contrôle"*, les premières étant assimilées à des règles que se donnent les acteurs eux-mêmes, les secondes à des règles négociées et les troisièmes à des règles-hétéronomes imposées de l'extérieur²⁰. A l'encontre des conventionnalistes, nous soutenons donc qu'il importe, pour lire le lien social, de ne pas sous-estimer la présence, aux côtés des contrats d'échange, des contrats irréductibles à un échange et des conventions, d'une quatrième forme de socialisation constituée par les *règles hétéronomes* qui s'imposent aux acteurs en dépit de leur volonté²¹.

3. 2. Un lien social polymorphe et organisé

dans l'action, ce qu'est aussi la convention, mais aussi parce qu'elle *s'impose* à ces acteurs *contre* leur volonté.

18 La reconnaissance de règles-contraintes est, en effet, inscrite dans la définition inaugurale de la règle que retient O. Favereau (1989), et sur laquelle nous allons revenir immédiatement.

19 Non seulement ces systèmes de règles existent, mais c'est en fait l'*"extrême diversité"* de ces *"systèmes"* qui, pour J. D. Reynaud (1989), fait *"que l'on n'a pas le droit de parler d'un système social si l'on veut dire par là qu'il en existerait un modèle unique, ou du moins central (à partir duquel les autres se définiraient par différence)"* (p. 26).

20 Même si elles ne résument pas la pensée de l'auteur quant à la nature des règles, les citations suivantes de J.-D. Reynaud (1989) nous semblent dénuées d'ambiguïtés quant à la prise en compte de règles-contraintes : *"toutes les règles ne sont pas autonomes, la plupart, au contraire, sont imposées par une autorité extérieure"* (p. 75) ; *"Les règles qui sont à la base de tout système social ne peuvent donc se déduire des interactions entre individus (...). Elles ne se réduisent pas non plus à des habitudes, à des chemins frayés par l'usage et que la coutume ferait emprunter. Elles comportent bien une contrainte, extérieure aux décisions individuelles et qui pèse sur elles"* (p. 29).

21 Nous ne reprenons donc pas la classification proposée par J.-D. Reynaud car elle ne permet ni d'isoler la convention, ni de distinguer nettement contrat d'échange et contrat de non échange.

La distinction de quatre liens élémentaires de socialisation - contrat d'échange, contrat irréductible à l'échange, convention et règle hétéronome - permet de ne pas réduire abusivement la diversité des procédures de socialisation. A cette première proposition, il convient d'en ajouter immédiatement une seconde portant sur les articulations entre ces différents liens.

Au niveau le plus général, suggérons tout d'abord que ces liens ont pour point commun d'incarner, selon des modalités certes différencierées, une même forme générique commune, celle de la règle, entendue dans le sens très large, et nous reprenons ici la définition de J. B. Shimanoff (1980, p. 57) amendée par O. Favereau (1989, p. 275), de "*prescription à laquelle il est possible de se conformer et qui indique quel comportement est requis ou préféré ou prohibé dans des contextes déterminés*"²². Suggérons ensuite qu'ils expriment tous, avec un contraste encore plus prononcé, une forme d'établissement de la contrainte : une contrainte exogène dans le cas des règles hétéronymes ; une contrainte exogène mais acceptée comme "allant de soi" dans le cas des règles conventions ; une contrainte "endogène", car produit direct d'un acte de volonté, dans le cas des accords d'échange et, plus généralement, des contrats. En systématisant les développements précédents, nous pouvons aussi mentionner les traits communs que ces liens possèdent deux à deux. L'accord d'échange est une déclinaison particulière de la forme contrat : au même titre que n'importe quel contrat, il est le produit d'un accord explicite de volonté. La convention partage, quant à elle, avec la forme contrat le fait d'être un objet sur lequel on s'accorde, avec la règle hétéronome celui de ne pas être le produit direct d'un accord de volonté des acteurs engagés dans l'action. On peut enfin imaginer l'existence d'espaces intermédiaires entre ces formes élémentaires de socialisation, que dessinent d'ailleurs en pointillé les recoulements qui viennent d'être évoqués. Beaucoup plus que ces espaces mixtes, ce sont toutefois les interdépendances entre ces différentes formes qui permettent le mieux de saisir les jeux dynamiques dont elles sont porteuses.

Pour rendre compte de ces interdépendances - et par la même initier un raisonnement en termes de *rapports sociaux* et non plus seulement en termes de liens élémentaires de socialisation²³ - nous suggérons de distinguer - c'est le cœur de notre seconde proposition - trois *principes d'agencement* de ces liens, le premier relevant surtout d'une analyse synchronique, tandis que le second et, plus encore, le troisième ouvrent sur une perspective plus diachronique.

²² La convention, selon notre acception, est donc une déclinaison particulière de la catégorie générique de la règle. Nous ne reprenons pas la distinction proposée par R. Salais (1989) selon laquelle les règles "*instrumentent la convention*" : "*la convention est première et les règles secondes au sens où elles constituent pour les acteurs de la convention un art appliqué*" (p. 216). Cette distinction présente en effet deux inconvénients. En premier lieu, elle conduit à instrumentaliser démesurément la règle. En second lieu, et c'est l'essentiel, elle ne permet pas de saisir les possibilités de "passage" d'une forme à une autre de la règle (cf. les *principes d'agencement* énoncés ci-dessous). Notons que l'inclusion de la convention parmi la catégorie générique de la règle n'empêche pas d'insister sur sa singularité. Ainsi avons-nous souligné que les attributs de la convention - une règle sur laquelle on s'accorde avec d'autant plus de force qu'elle n'apparaît pas comme le produit direct d'un accord de volonté - lui confèrent un statut éminemment spécifique, en particulier, en termes de légitimité (cf. *supra*). On peut ainsi considérer que tout système stabilisé de règles comprend (et s'appuie) toujours quelque peu sur une (ou des) convention(s) commune(s) sans que celle(s)-ci ne résume(nt) pour autant ce système.

²³ Raisonnement qui est prolongé par la prise en compte de la pluralité des espaces de socialisation (cf. encadré n°3).

Le premier principe est un principe de *combinaison* entre les quatre formes de socialisation distinguées. Au niveau le plus général, il exprime le fait que le lien social ne peut se passer ni de toute forme d'accord, ni de toute forme de contrainte. A un niveau plus concret, il signifie qu'aucune des formes élémentaires de socialisation ne peut fonctionner seule. Tout accord explicite, qu'il soit d'échange ou non, suppose, par exemple, un minimum de références communes, de points de repères extérieurs, qui, parce qu'ils apparaissent comme hors du champ de l'accord, permettent justement d'enrayer les risques de spécularités infinies. Inversement, on conçoit que la socialisation ne peut s'établir durablement sans laisser un espace de liberté aux acteurs, ce qui suppose notamment que leur soit laissée la possibilité de s'associer - *i.e.* de se constituer en acteur collectif - et de contracter - à l'occasion d'un échange ou non.

Le second principe porte sur le caractère *interprétatif* de la règle. B. Reynaud (1992, 1993, 1995) et O. Favereau (1993b, 1994a et 1995b) soulignent, dans le prolongement, entre autres, des travaux de A. Jeammaud (1982 et 1990), que la règle ne dicte jamais complètement les comportements. Elle peut être lue comme "*une technique de résolution d'un problème d'action*", mais "*ce n'est pas un répertoire exhaustif de gestes mécaniques à appliquer l'un après l'autre, avec un succès assuré ; c'est une indication synthétique et concise, limitée à l'essentiel, n'excluant ni l'interprétation ni le doigté. Une règle n'est jamais une solution toute faite - c'est toujours une heuristique*" (Favereau 1994a, p. 132). Toujours incomplète, dans le sens où elle ne peut prétendre saisir et répondre à la multiplicité des déterminations qui sont en jeu dans une action, la règle est donc un cadre pour l'action, qui exige une interprétation. Cette marge d'interprétation, pour être plus ou moins importante - cf. respectivement la distinction entre règles R+ et R- chez O. Favereau (1993b) ; entre règle R1 et règle R2 ou "*règle comme repère décidable*" et "*règle interprétative*" chez B. Reynaud (1993, p. 4 ; 1995, p. 139-140) -, n'en reste pas moins toujours présente, ce qui permet d'ailleurs de préciser le contenu du premier principe. Dans le prolongement des développements précédents, nous pouvons en effet souligner que l'accord d'échange sur un marché, qui suppose toujours le support d'objets "extérieurs" au champ de l'accord - la monnaie, des normes de définition de la qualité des produits... - est aussi la forme de contrat, et plus généralement la forme de socialisation, qui se rapproche sans doute le plus de la règle-décision à faible marge d'interprétation²⁴. A *contrario*, la règle hétéronome est, en raison même de son extériorité, une règle à marge d'interprétation *a priori* plus importante. Le classement opéré par O. Favereau, selon lequel "*il semble plausible de rapprocher R-* [règle à faible marge d'interprétation] *et Rc* [règle de contrôle]" (1993b, p. 14)²⁵, est à cet égard hautement discutable. Si l'idéal de la règle de contrôle - partie prenante des règles hétéronymes selon notre classification - peut se situer - mais est-ce vraiment la règle ? - du côté de la conception "ferroviaire", son application n'est en effet jamais telle. Par son extériorité même, la règle de contrôle ne peut jamais dicter entièrement les conduites, elle suppose toujours le secours d'une régulation "autonome", pour reprendre les termes de J. D. Reynaud, comme en témoigne la distance de la coupe aux lèvres dans les méthodes tayloriennes d'organisation du travail. Les règles contractuelles qui ne procèdent pas d'un accord d'échange et les règles conventionnelles ne sauraient, quant à elle, être répertoriées

²⁴ En s'appuyant sur les travaux du juriste P. Mayer, B. Reynaud (1992) précise que la règle doit être "*abstraite*" - elle se réfère à un type de situation, et non précisément à des événements ou à des personnes - "*hypothétique*" - la règle est défini "*comme un énoncé normatif du type : 'si X alors Y'*" - et "*permanente*" - elle établit une relation permanente entre l'hypothèse et sa conséquence" (p. 49). Par opposition à la règle, la décision est "*concrète, catégorique, non permanente*" (p. 52).

²⁵ O. Favereau (1993b) poursuit : "*En effet une règle de contrôle paraît d'autant meilleure qu'elle laisse moins de place à la liberté d'interprétation : son idéal se situe du côté de la conception 'ferroviaire'. En revanche R+ est logiquement du côté des compromis entre Ra [règle autonome] et Rc*" (p. 14).

indifféremment comme des règles à forte marge d'interprétation. Une fois posé que le lien social ne se résume pas à une somme de contrats "complets", en raison ne serait-ce de l'incertitude et des capacités cognitives limitées des acteurs, on peut tout à fait concevoir l'existence de contrats "localisés" qui, sans pour autant être des accords d'échange, sont à faibles marges d'interprétation (ex : une règle contractuelle définissant avec précision les plages horaires de travail dans l'entreprise). Parmi les règles conventionnelles, on peut, de même, distinguer celles qui ne se prêtent guère à interprétation - roulez à gauche ou à droite par exemple - et celles qui, au contraire, l'exige - les systèmes de valeurs communes, comprises comme autant d'éthiques notamment. De façon plus systématique, on conçoit, ce qui permet d'introduire à une analyse plus diachronique, que l'utilisation et les processus d'apprentissage d'une règle soient un puissant vecteur de transformation de sa nature à travers le temps.

Dans un sens plus diachronique encore, le troisième principe porte sur la *hiérarchisation des niveaux de définition et d'utilisation* de la règle. Les sources de définition des règles sont plurielles : un contrat peut être signé entre deux individus - le contrat de travail liant un salarié à son employeur - ou être engagé par plusieurs acteurs collectifs, et ce à des niveaux très variés - de l'accord collectif d'établissement à l'accord interprofessionnel - ; une règle hétéronome peut elle-même trouver sa source dans les différents niveaux de l'entreprise - édition, par l'encadrement, au niveau de l'atelier, de l'établissement ou de l'entreprise, d'une règle non négociée et qui ne fait pas l'objet d'un accord commun -, ou encore au niveau de la branche ou de l'interprofessionnel. A cette pluralité des niveaux de définition des règles, s'ajoute le fait, essentiel pour notre propos, que ces niveaux peuvent ne pas coïncider avec ceux de leur application-utilisation. Une même règle peut ainsi, selon le niveau où elle est appréhendée, être assimilée à des formes de socialisation différentes. Le produit d'un accord collectif de branche, par exemple, peut apparaître, au niveau de l'entreprise où il est appliqué, soit comme une convention qui fait l'objet d'un commun accord, soit comme une règle hétéronome qui s'impose aux acteurs, en dépit de l'opposition de ceux-ci ou d'une partie d'entre eux. Inversement, ce qui, à un niveau, apparaissait comme le produit d'une décision unilatérale, peut très bien faire l'objet d'un consensus plus ou moins explicite à un niveau inférieur.

Les trois principes de *combinaison*, *d'interprétation* et de *hiérarchisation des niveaux de définition et d'utilisation de la règle* invitent à penser à la fois la plasticité de chacune des formes élémentaires de socialisation et la diversité de leurs articulations. Une invitation d'autant plus forte que ces principes agissent en fait simultanément, ce qui élargi d'ailleurs considérablement le champ des combinaisons envisageables. Une règle hétéronome édictée unilatéralement à un niveau, peut ainsi être le support - principe de *combinaison* - d'un accord collectif à un niveau inférieur - principe de *hiérarchisation par niveau* -, dès lors que cette règle initiale est un cadre général dont les "blancs" - principe *interprétatif* - sont remplis justement à ce niveau. Une telle procédure permet d'ailleurs de comprendre comment ce qui apparaissait initialement comme une règle-contrainte, puisse se transformer progressivement en une règle-convention, à la faveur de son utilisation comme support de l'action, voire comme support de l'accord. Se trouve ce faisant introduite une dimension temporelle, peu évoquée jusqu'alors, qui constitue un vecteur puissant de transformation de la nature de la règle et qui peut, en particulier, être considéré comme une source inépuisable pour l'émergence des règles-conventions²⁶.

²⁶ Notons, au demeurant, que la distinction des quatre liens élémentaires de socialisation et des principes de leur agencement permet de "dire quelque chose" sur la façon dont émergent les conventions, domaine sur lequel les conventionnalistes sont peu diserts.

IV. Conclusion

Cet article consacré au programme de recherche conventionnaliste se voulait simultanément critique *et* positif, hypothèse étant faite que le repérage d'une série de limites de ce programme peut constituer un point de départ fructueux pour exposer quelques propositions alternatives. Après avoir indiqué en quoi les conventionnalistes parviennent mal à appréhender avec précision l'objet central de leur représentation, *i.e.* à définir les contours de la convention, nous avons ainsi formulé deux premières propositions. La première invite à distinguer nettement quatre *liens élémentaires de socialisation* conçus comme autant de déclinaisons possibles de la règle. La seconde porte sur les articulations entre ces liens, *via* la délimitation de trois *principes d'agencement*.

En systématisant et en élargissant les développements de cet article, il est possible d'évoquer une troisième proposition qui porte sur les *conditions d'apprehension des règles et des institutions*²⁷. La première de ces conditions se présente comme une critique de l'optique par trop exclusivement cognitiviste qui est retenue par les conventionnalistes. Sans pour autant nier l'importance des dimensions cognitives de la coordination économique, peut-on pour autant soutenir qu'une lecture non orthodoxe du lien social puisse être constituée, pour l'essentiel, sur cette seule base ? La réponse affirmative apportée par les auteurs conventionnalistes²⁸ à cette question ne va pas sans poser problème. Outre qu'elle conduit à retenir une lecture essentiellement *infra*-économique de l'incomplétude du contrat de travail (cf. encadré n°1), elle conduit, selon nous, à retenir une lecture au mieux naïve, et dans tous les cas réductrice, tant du pouvoir et des asymétries, que des conflits constitutifs du lien social²⁹. A l'encontre des conventionnalistes nous soutenons qu'il convient de ne pas limiter l'apprehension des règles et des institutions au seul volet "cognitif". Selon un principe de *couplage entre cognition et pouvoir*, il convient d'ajouter à ce volet une interrogation systématique sur le *pouvoir* (*de faire* et que *servent* les règles). Une interrogation qui suppose, elle-même, de prendre en considération la diversité des ressources engagées dans l'action : les ressources cognitives certes, mais aussi les ressources monétaires³⁰ et, comme

27 Cf. Ramaux (1995 et 1996a) pour une présentation plus systématique de cette troisième proposition.

28 O. Favereau (1993a) indique que "L'économie des conventions construit une micro-économie institutionnelle, qui prend sa source dans les sciences cognitives" (p. 2).

29 La question du pouvoir est, en règle générale, évacuée par les auteurs conventionnalistes. Dans sa contribution de (1993b), O. Favereau fait certes sienne la formule de J.-D. Reynaud en indiquant qu'"on ne peut séparer théorie des règles et théorie du pouvoir" (1993b, p. 2), mais la question du pouvoir n'est plus mentionnée dans la suite de la contribution. Dans deux autres contributions, l'une antérieure (1986), l'autre postérieure (1994a), l'auteur assimile d'ailleurs, pour mieux la récuser, problématique du pouvoir et théorie marxiste - cf. la critique du "*mythe du système inégalitaire*" (p. 4) centré sur les "*mécanismes de pouvoir*" (p. 12), dans l'article de (1986), et le rejet des "*critiques marxistes en termes de Pouvoir*" (p. 127) dans celui de (1994a). A l'inverse, l'ouvrage de L. Boltanski et L. Thévenot (1991) - on l'oublie souvent au profit d'une référence assez mécaniste aux "six cités" - porte d'abord sur l'*Economie des grandeurs*, *i.e.* sur la question du pouvoir (les rapports entre "grands" et "petits" pour reprendre la terminologie des auteurs). On peut cependant considérer que les axiomes qui sont retenus pour lire les asymétries conduisent à vider la question du pouvoir de toute substance (cf. en ce sens Juhem, 1994, Ramaux 1995 et 1996a).

30 Les ressources monétaires ne peuvent évidemment être réduites à des ressources cognitives. On peut même considérer que le pouvoir associé à la détention de la monnaie est d'autant plus important lorsque celle-ci possède les qualités de certitude - en particulier pour ses fonctions d'unité de compte et de moyen de réserve - et de non-spécificité - notamment pour sa fonction d'équivalent général -, soit des qualités exactement inverses à celles qui font la "force" des

nous y invite B. Théret (1992), les ressources proprement politiques. La seconde condition a trait à la prise en compte de la *pluralité des espaces de socialisation*. De même que les accords d'échange ne constituent pas le seul lien de socialisation, l'espace du marché - celui du "saut périlleux" de la marchandise - n'est pas le seul espace de socialisation. La production, en particulier, est bien un espace de socialisation à part entière, irréductible au marché. La troisième porte justement sur la prise en compte des *déterminants institutionnels propres à chacun de ses espaces*, déterminants conçus comme autant d'agencements particuliers des différents liens élémentaires de socialisation distingués. Ainsi, dans l'espace de la production, par exemple, la singularité de cet agencement procède-t-il du fait qu'y dominent des règles (contractuelles, conventionnelles, hétéronomes) *d'usage* des ressources - en particulier les règles *d'utilisation* de la force de travail -, et non pas des règles (contractuelles, conventionnelles, hétéronomes) *d'échange* comme dans l'espace des rapport marchands.

Des trois propositions exposées découlent trois conséquences.

La première se rapporte à la lecture des conflits. La perception du lien social comme une combinaison de règles qui sont les produits directs d'un accord (la forme contrat dont l'accord d'échange n'est qu'une déclinaison), d'une part, et de règles exogènes qui font l'objet d'un accord (les conventions) ou non (les règles hétéronomes), d'autre part, offre un cadre d'analyse où ni le pôle de l'accord, ni celui du conflit n'ont besoin d'être hypertrophiés. Nul besoin dans cette perspective, de soutenir que prime un accord fondateur, où, à l'inverse, que l'accord relève de l'apparence et le conflit de l'essence. La distinction opérée entre les quatres liens élémentaires de socialisation permet, au contraire, de mieux délimiter un espace intermédiaire, celui des conventions, entre le pôle de l'accord explicite et celui de la contrainte, sans pour autant dissoudre les liens attenants à ces deux pôles.

Ne pas "substantialiser" le pôle de l'accord ou celui des conflits, mais prendre comme point de départ l'interdépendance des acteurs, dans un contexte d'inégale répartition des diverses ressources, n'est pas sans conséquence, en second lieu, sur l'analyse qui est faite de la coopération. Dans les diverses approches contractuelles en économie, comme dans les travaux conventionnalistes, il semble inconcevable de la penser hors de ce que nous pouvons nommer une "métaphysique de l'accord". Simultanément, la reconnaissance de l'importance de la coopération semble nécessairement supposer une relégation des questions de pouvoir, comme si ces deux termes étaient nécessairement antinomiques. Nous soutenons, à l'inverse, que la coopération résulte moins d'un accord posé comme fondateur que de l'interdépendance des acteurs, et que le pouvoir et la coopération, loin d'être antinomiques, vont souvent de pair et sont même fréquemment la conséquence l'un de l'autre. La relation salariale, en particulier, peut s'appréhender, comme étant d'emblée une relation de pouvoir - le salarié se soumet à "l'autorité" de son employeur - et de coopération, cette dernière - au même titre d'ailleurs que les conflits dont la relation salariale est intrinsèquement porteuse - résultant du fait même que l'employeur n'achète pas un travail déjà réalisé, mais une capacité de travail qui demande à être *mobilisée* - au sens fort du terme dans la mesure où cette capacité est indissociable de la personne même du travailleur - dans un cadre, qui plus est, nécessairement collectif.

De portée plus générale, la troisième conséquence a trait à la représentation des frontières entre orthodoxie et hétérodoxie en économie. O. Favereau (1989) retient en ce sens le double critère de partition rationalité substantielle/rationalité procédurale, marché externe/marché interne. L'optique qui est ici retenue conduit à soutenir que le clivage entre orthodoxie et hétérodoxie oppose bien plutôt, d'un côté, l'économie de l'*échange* couplée à

l'économie du *contrat* et, de l'autre, l'économie de l'*échange* et de la *production* couplée à l'économie de la *règle*. L'orthodoxie regroupe, en ce sens, deux types de travaux. Ceux de la nouvelle économie du travail néo-classique, tout d'abord, que nous proposons de qualifier comme des théories des *contrats-prix*³¹. Les travaux de l'approche contractuelle des organisations ensuite (cf. notamment les travaux de l'Economie des coûts de transaction O. E. Williamson, 1975 et 1985), qui ne réduisent pas les espaces de coordination aux seuls marché, mais qui appréhendent néanmoins "l'organisation" comme un simple substitut - censé donc assurer une même fonction d'*échange* des ressources - au marché. A l'autre pôle, l'hétérodoxie - la Théorie non standard pour reprendre les termes de O. Favereau (1989) - ne se définit pas d'abord par sa dimension "cognitiviste" - la prise en compte de la rationalité procédurale par opposition à la rationalité substantielle - mais par la prise en compte simultanée de liens de socialisation irréductible au contrat³² et d'un espace de socialisation économique - celui de la production, *i.e.* de l'*usage* et de la *création* de ressources - irréductible au marché.

Bibliographie

- BOLTANSKI L. et THEVENOT L., 1991, *De la justification, Les économies de la grandeur*, Nrf essais, Gallimard, 485 p.
- BROCHIER H., A propos de l'individualisme méthodologique : l'ouverture d'un débat, *Revue d'Economie Politique*, 104 (1), janv.-févr., pp. 25-52
- BROUSSEAU E., 1993, *L'économie des contrats, Technologies de l'information et coordination interentreprises*, Puf, coll. Economie en liberté, août, 368 p.
- DEFALVARD H., 1992, Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions, *Revue Economique*, Vol. 43, n°1, janvier, p. 127-144.
- DUPUY J.-P., 1989, Conventions et Common Knowledge, in "L'économie des conventions", *Revue Economique*, Volume 40, n°2, mars 1989, pp. 361-399.
- DUPUY J.-P., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R. et THEVENOT L., 1989, *Introduction à "L'économie des conventions"*, *Revue Economique*, Volume 40, n°2, mars 1989, p. 141-145.
- FAVEREAU O., 1985, L'incertain dans la "révolution keynésienne" : l'hypothèse Wittgenstein, *Oeconomia, Cahiers de l'I.S.M.E.A.*, Série PE, n°3, pp. 29-72.
- FAVEREAU O., 1986, Evolution récente des modèles et des représentations théoriques du fonctionnement du marché du travail, Communication aux Journées "Structure du marché du travail et politiques de l'emploi", 3 et 4 octobre 1985, Anpe - Commissariat Général du Plan - Délégation à l'Emploi, (Reproduit in *Problèmes Economiques*, n° 1.955, 1er janvier 1986, p. 3-14).
- FAVEREAU O., 1989, Marchés internes, marchés externes, *Revue Economique*, Volume 40, n°2, mars, pp. 273-328.
- FAVEREAU O., 1993a, Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation, La lettre de la régulation, n°7, mai, pp. 1-4.
- FAVEREAU O., 1993b, Suggestions pour reconstruire la théorie des salaires sur une théorie des règles, Communication aux Journées d'études *Logiques et dynamiques des règles salariales*, Nanterre, 25 et 26 novembre 1993, 21 p.
- FAVEREAU O., 1994a, Règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes, in Orlean A. (sld), *Analyse économique des conventions*, Puf, avril, pp. 113-137.

31 O. Favereau (1989) recense les travaux de la nouvelle économie du travail néo-classique (théories des contrats implicites, du salaire d'efficience, du dépôt et des paiements différés, insiders/outsiders, négociation salariale...) parmi la Théorie standard étendue. Une classification contestable dans la mesure où cette catégorie est censée regrouper les travaux qui combinent rationalité substantielle et marché interne. Or, ces travaux de la nouvelle économie du travail néo-classique ne visent pas à rendre compte de procédures d'allocation internalisées *alternative* au marché externe, à l'inverse justement de ceux de l'approche contractuelle des *organisations*. Ils visent uniquement à rendre compte de la formation *nécessairement* (au regard des imperfections de nature informationnelle notamment) non concurrentielle des prix (cf. *supra*).

32 Preuve qu'une économie de la règle qui n'est pas contractualiste ne se désintéresse pas pour autant du contrat, nous avons proposé de distinguer nettement - ce que ne font pas les travaux de l'approche contractuelle en économie - contrat d'*échange* et contrat de non *échange*.

- FAVEREAU O., 1994b, Contrat, compromis, convention, Point de vue sur les recherches récentes en matière de relations industrielles, Communication au Colloque international franco-qubécois sur les perspectives de recherche en relations industrielles, juin 19 p.
- FAVEREAU O., 1995a, L'économie des conventions, Politique d'un programme de recherches en sciences sociales, *Actuel Marx*, n°17, 1er semestre, pp. 103-113.
- FAVEREAU O., 1995b, Apprentissage collectif et coordination par les règles : application à la théorie des salaires, in LAZARIC N. et MONNIER J.-M. (coord.), 1995, *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, Coll. Stratégies et Organisations, pp. 23-38.
- FRYDMAN R., 1990, Le marché : un système économique incomplet, *Revue du Mauss*, n°9, 3ème trimestre, pp. 148-163.
- FRYDMAN R., 1992, Le territoire de l'économiste : marché et société marchande, *Revue Economique*, Vol. 43, n°1, janvier, p. 5-30.
- JEAMMAUD A., 1982, Pour un réflexion sur les mutations des formes du droit, *Procès*, n°9, pp. 5-39.
- JEAMMAUD A., 1990, La règle de droit comme modèle, *Chronique*, Recueil Dalloz Sirey, 28ème cahier, pp.199-210.
- JUHEM P., 1994, Un nouveau paradigme sociologique ? A propos du modèle des Economies de la grandeur de L. Boltanski et L. Thévenot, *Scalpel, Cahiers de sociologie politique de Nanterre*, n°1, pp. 115-142.
- LEWIS D. K., 1969, *Convention : a philosophical study*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 213 p.
- MARX K., 1972, *Oeuvres, Economie*, Gallimard, Bibliothèque de La Pléiade, Tome 1, 2nd trimestre, 1821 p.
- MORIN M. L., 1994, *Le droit des salariés à la négociation collective, principe général du droit*, Bibliothèque de Droit Social, Tome 27, L.G.D.J., Paris, 681 p.
- ORLEAN A., 1994, Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions, introduction à l'ouvrage *Analyse économique des conventions* (sld de Orléan A.), Puf, avril, pp. 9-40.
- RALLET A., 1993, La théorie des conventions chez les économistes, *Réseaux*, revue du Cnet, n°62, nov.-déc., pp. 43-61.
- RAMAUX C., 1995, Sur les limites de l'hétérodoxie cognitiviste : critiques et voies de dépassement du programme de recherche conventionnaliste, Communication au *Journées d'Etudes sur l'hétérodoxie en économie politique*, Université de Marne la Vallée, 16 et 17 novembre, 45 p.
- RAMAUX C., 1996a, *Marché, contrats, règles et institutions. Les spécificités de la relation salariale. En partant de la littérature contemporaine, jalons pour une grille de lecture alternative*, Thèse de doctorat en science économique. Université de Paris I, janvier, 398 p.
- RAMAUX C., 1996b, Les spécificités de la relation salariale. Délimitations et limites des approches contractuelles en économie, Communication pour le *Séminaire de l'ADIS (Analyse des dynamiques Industrielles et Sociales)*, Université de Paris Sud, 16 janvier, 40 p. (à paraître dans les *Cahiers de Recherche de l'Adis*).
- REYNAUD B., 1992, *Le salaire, la règle et le marché*, Christian Bourgeois Ed., 216 p.
- REYNAUD B., 1993, *L'inertie des règles salariales*, Communication au Colloque Logiques et dynamique des règles salariales, Université Paris X Nanterre, 25 et 26 novembre, 19 p.
- REYNAUD B., 1995, Diversité et changement des règles salariales, in Boyer R et Saillard Y. (sld), *Théorie de la régulation. L'état du savoir*, La Découverte, coll. Recherches, fév., pp. 135-143.
- REYNAUD J. D., 1989, *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Armand Colin, Coll. U., série Sociologie, septembre, 306 p.
- SALAMA P. et HAI HAC T., 1992, *Introduction à l'économie de Marx*, La Découverte, coll. Repères, nov., 125p.
- SALAIS R., 1989, L'analyse économique des conventions de travail, *Revue Economique*, Volume 40, n°2, mars 1989, p. 199-240.
- SHIMANOFF J.B., 1980, *Communications rules : theory and research*, London, Sage Library of Social Research, 308 p.
- SUPIOT A., 1994, *Critique du droit du travail*, Puf, coll. Les voies du droit, mai, 280 p.
- THERET B. 1992, *Régimes économiques de l'ordre politique*, Puf, coll. Economie en liberté, mai, 319 p.
- THEVENOT L., 1989, Equilibre et rationalité dans un univers complexe, *Revue Economique*, Volume 40, n°2, mars 1989, p. 147-197.
- de VROEY M., 1985a, La théorie marxiste de la valeur, version travail abstrait : un bilan critique, in Chavance B. (éd.), *Marx en Perspective*, Editions de l'E.H.E.S.S., Paris, pp. 383-417.
- WILLIAMSON, O.E., 1975, *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, The Free Press, Macmillan Publishing Co., Inc., 286 p.
- WILLIAMSON, O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan, Inc, New-York, 450 p. (éd. fr., 1994, *Les institutions de l'économie*, Interéditions, Paris, mai, 404 p.)

Encadré n°1

Les limites de la lecture cognitiviste de l'incomplétude du contrat de travail

L'incomplétude du contrat de travail oppose clairement, d'un côté, le modèle néo-classique standard et ses surgoins les plus immédiats (les travaux de la nouvelle économie du travail néo-classique) qui la nient, de l'autre, l'approche contractuelle des organisations et celle des conventionnalistes, qui y voient, à l'inverse, l'une des principales spécificités de la relation d'emploi. De notre point de vue, la reconnaissance de cette incomplétude est certes précieuse, mais qu'elle ne peut tenir lieu d'explication suffisante. Elle est précieuse, car elle permet de saisir que l'objet de l'échange, au moment de la passation du contrat de travail, ne porte pas sur les produits du travail, mais sur la mise à disposition d'une capacité de travail qui demande à être mobilisée sous l'autorité de l'employeur. Elle est insuffisante, dans la mesure où il reste, au minimum, à donner *un sens* à cette incomplétude. Or, l'approche contractuelle des organisations et celle des conventionnalistes invitent à retenir une interprétation essentiellement *infra*-économique de cette incomplétude : pour l'essentiel, celle-ci procéderait des difficultés de circulation, d'acquisition et de traitement de l'information, dans un contexte marqué simultanément par l'incertitude et la rationalité limitée des agents. Bref, l'économiste devrait d'abord se référer au champ et aux objets d'étude des sciences cognitives pour en sonder les déterminations profondes.

Sans pour autant dénier la pertinence de références aux sciences cognitives, nous pensons que le primat qui leur est accordé ne se justifie, en l'occurrence, guère. Plus radicalement, suggérons que s'il est un domaine sur lequel l'économiste peut revendiquer une quelconque préséance, c'est justement sur ce domaine de l'incomplétude du contrat de travail. Les catégories élaborées par les juristes, par exemple, attestent certes de cette incomplétude. Elles ne peuvent, en revanche, et on ne saurait leur en faire grief, rendre compte du fait que cette incomplétude procède, en premier lieu, d'une dimension économique constituée par le fait que l'échange salarial ne porte pas sur le produit d'un travail, mais sur la mise à disposition d'une capacité de travail dont l'usage *ultérieur* comme capital, *i.e.* comme moyen de production de marchandises, doit être, pour son acheteur, source de profit¹. Dit autrement, si le contrat de travail est incomplet, c'est parce qu'il se rapporte au seul pôle "échange" de la relation salariale, sans pouvoir rendre compte de cet autre pôle, la "production" de valeur additionnelle, qui, pour être combiné au précédent, ne lui en reste pas moins irréductible. Le passage du statut de petit producteur indépendant à celui de salarié ne s'explique donc pas par l'effet de l'incertitude et de la rationalité limitée, il procède de l'insertion dans une forme spécifique d'appropriation du surplus. En poussant jusqu'à son terme le débat récurrent sur l'incomplétude du contrat de travail, soulignons que le lien de causalité entre organisation et contrat de travail incomplet est totalement inversé dans l'approche contractuelle des organisations et dans l'optique qui est ici exposée. Dans le premier cas, l'organisation est pensée comme singulière par rapport au marché *parce qu'elle* repose sur des contrats d'emploi incomplets d'autorité. Dans le second cas, c'est parce que l'organisation est un espace singulier, celui de la production *i.e.* de *l'usage* et de la *création* de ressources, que le contrat de travail est nécessairement un contrat d'autorité incomplet.

¹ On l'aura compris, le concept marxien de "force de travail" nous semble fructueux pour rendre compte de l'incomplétude du contrat de travail. Le juriste A. Supiot (1994) note à ce propos : "*l'objet du travail salarié demeure extérieur au champ du rapport synallagmatique institué par le contrat : (...). Même lorsqu'il est payé 'aux pièces' ou 'à l'acte', le salarié n'acquiert à aucun moment de droit sur la chose travaillée. Cette dernière ne participe jamais de l'échange des prestations. Alors que le travailleur indépendant se voit toujours reconnaître un droit sur l'objet de son travail, rien de tel n'existe au profit du salarié*" (p. 60). Et l'auteur d'en conclure : "*C'est l'une de ces fortes vérités que la ruine du marxisme va enfin permettre de redécouvrir dans l'œuvre de Marx*" (1994, p. 61).

Encadré n°2**Les contrats irréductibles à l'échange : l'exemple des accords collectifs**

Les caractéristiques des accords collectifs témoignent du fait que le contrat n'est pas nécessairement interindividuel et abondent en faveur de la distinction entre la catégorie générique du contrat et sa déclinaison spécifique que constitue le contrat d'échange. La convention collective est bien tout d'abord un contrat, puisqu'elle est le produit de l'accord explicite des partenaires sociaux¹. Elle n'est pas nécessairement un contrat d'échange et ce pour au moins deux raisons. En premier lieu, parce qu'elle peut ne comporter aucune sorte de *réciprocité formelle*. En France, particulièrement - et les quelques accords donnant qui se sont développés dans la dernière période ne sont que des exceptions à cette règle -, le droit à la négociation collective est posé comme un droit *univoque*. L'accord collectif n'est pas un contrat synallagmatique, il n'engage que les employeurs, i.e. il ne crée pas d'obligation formelle - du type clause de "paix sociale" - pour les salariés et leurs syndicats. En second lieu, et c'est l'essentiel, parce qu'elle peut - de même que les accords interindividuels explicites noués sur les lieux de travail - porter sur l'*usage* de la force de travail (l'organisation du travail ou la répartition des horaires), et non pas sur les conditions de son *échange* (sur lesquels portent les accords salariaux). Ce dernier argument est selon nous essentiel dans la mesure où il invite à appréhender l'espace de la production - i.e. de l'usage et de la production de ressources - comme un espace de socialisation à part entière, irréductible à l'espace du marché (cf. encadré n°3).

¹ Cf. M. L. Morin (1994) : "Que la convention collective soit un contrat, chacun en convient (...) : la convention collective ne peut exister qu'avec l'accord des partenaires sociaux, sans lui un arrêté d'extension ne peut survivre" (p. 239). Notons que le droit civil admet lui-même des contrats qui, à l'instar du contrat de donation ou du contrat bienfaisance, ne comportent aucune sorte de réciprocité.

Encadré n°3**"Saut périlleux de la marchandise" versus pluralité des espaces de socialisation**

Quelle soit directe ou plus "métaphorique" (*supra*), la réduction des champs et des formes de la socialisation au marché est au cœur des différentes déclinaisons de l'approche contractuelle en économie. Pour retenir des présupposés différents, les développements qui se réfèrent à la problématique marxienne du "saut périlleux" partagent néanmoins, selon nous, cette optique.

Les propres thèses de K. Marx sur la socialisation marchande, procèdent à cet égard d'une dialectique inachevée. La première de ces thèses, qui forme la conclusion du chapitre 1 du *Capital*, porte sur le fétichisme de la marchandise. Elle souligne, en substance, que le caractère social de la production et de la division du travail revêt, avec la généralisation des rapports marchands, une forme objective, celle de la forme valeur de la marchandise par laquelle *un rapport social déterminé des hommes eux-mêmes prend pour eux la forme phantasmagorique d'un rapport entre choses*. La seconde thèse expose que ce fétichisme de la forme marchandise n'est pas sans rapport avec une réalité substantielle, en l'occurrence celle du "saut périlleux" de la marchandise, qui permet d'insister sur la crise potentielle que recèle la forme prix, la réalisation de M en A - *i.e.* la conversion du produit du travail en monnaie - n'étant nullement garantie *a priori*. Le problème, car problème il y a, ne porte pas ici sur ce qui est dit de ce "saut périlleux" de la socialisation marchande, mais sur le statut hypertrophié qui lui est accordé dans l'appréhension de la socialisation. Tout se passe en effet comme si ce saut périlleux constituait *in fine* le seul cadre de socialisation envisagé. Bref, le chaînon du retour dialectique sur les espaces et les formes de socialisation irréductibles à l'échange marchand - d'où le caractère "fétiche" de la marchandise - manque à l'analyse. La fameuse formule inaugurale utilisée par K. Marx pour introduire l'étude de l'activité proprement productive - "*La consommation de la force de travail (...) se fait comme la consommation de toute autre marchandise, en dehors du marché ou de la sphère de la circulation. Nous allons donc (...) quitter cette sphère bruyante où tout se passe à la surface et aux yeux de tous, pour (...) le laboratoire secret de la production, sur le seuil duquel il est écrit : No admittance except on business*" (éd. fr., 1972, p. 725) - témoigne de ce point de vue. Dans le cycle A-M-A', le moment M de la production et de l'usage de la force de travail est conçu comme un moment essentiellement *privé*, alors qu'il ne l'est effectivement que du strict point de vue de la socialisation marchande des produits du travail.

Avant de développer ce dernier point, il convient d'insister sur la prégnance de cette représentation de la socialisation. P. Salama et T. Hai Hac (1992) reprennent cet exposé de K. Marx, sans l'infléchir aucunement. De façon plus explicite encore, M. de Vroey (1985), après avoir mentionné que "*tant qu'il n'y a pas échange, le travail privé n'est que du travail social potentiel, qu'une prétention à être du travail social*", n'hésite pas à soutenir "*qu'au départ des activités économiques ni les objets produits, ni les individus producteurs n'ont encore d'existence sociale. Celle-ci ne leur est attribuée que si les projets privés aboutissent à un résultat positif, chose qui n'est évidemment pas garantie*" (p. 391).

A l'encontre des travaux qui hypertrophient la place du saut périlleux dans l'appréhension de la socialisation, nous soutiendrons, que si les "moments" qui précèdent l'échange peuvent effectivement être considérés comme "privés" du strict point de vue de la socialisation marchande des produits du travail, rien autorise à étendre au-delà cette caractérisation. De façon plus précise, soulignons que de même qu'il importe de ne pas réduire les formes de socialisation aux seuls accords d'échange, il importe de ne pas réduire les espaces de socialisation au seul marché.

La production, en particulier, dès lors qu'elle repose sur le salariat, doit cesser d'être analysée comme un moment "privé". Au-delà de la pression socialisatrice des procédures de financement et du marché, son caractère immédiatement social procède du fait que l'échange ne porte pas sur le produit du travail, mais sur la mise à disposition d'une capacité de travail dont l'usage ne peut être assimilé à celui d'un objet. Indissociable de la personne même du travailleur et, par la même, soumis à incertitude, cet usage, d'une part, suppose l'engagement effectif de la personne, soit un acte de volonté qui lui confère nécessairement une dimension coopérative, et, d'autre part, engage des personnes qui détiennent toujours, en dépit de l'inégale répartition des ressources, une certaine capacité d'initiative

et d'action. Cette dernière dimension permet, au demeurant, de fonder théoriquement la présence de règles multiformes qui, à l'instar des règles de la négociation collective portant sur *l'usage* de la force de travail, témoignent à leur tour de la socialisation *immédiate* de l'activité de production.

Suggérons que l'espace du financement¹, d'une part, celui de l'État (cf. en ce sens les travaux de B. Théret, 1992), d'autre part, constituent, eux mêmes, autant de composantes à part entière, *i.e.* irréductibles à l'espace du marché, de l'architecture économique². Retenir une telle représentation n'implique pas, bien entendu, une quelconque qualification de ces différents espaces en termes de "système clos". En posant que chacun d'eux est irréductible à un seul d'entre eux, on s'autorise, au contraire, à soutenir que l'architecture économique d'ensemble procède de l'interdépendance entre ces différents espaces de socialisation. Simultanément, on opte pour un cadre d'analyse qui invite à insister sur les déterminations institutionnelles propres à chacun d'eux. L'entreprise cesse, dans cette optique, d'être pensé sur la métaphore du marché comme dans l'approche contractuelle des organisations. Elle est conçue comme une institution - *i.e.* un ensemble de règle formant système dans la mesure où il est doté d'une certaine cohérence - qui se singularise par le fait qu'y dominent une fonction - la production - et des règles (contractuelles, conventionnelles, hétéronomes) d'usage, *i.e.* centrées sur *l'usage* des ressources. Une institution spécifique donc, au même titre que le marché conçu comme un système de règles (contractuelles, conventionnelles, hétéronomes) d'échange, *i.e.* centrées sur l'échange des ressources.

¹ L'activité de financement n'est pas une simple procédure *privée* permettant de *différer* la sanction *sociale* du "saut périlleux". De bon sens pour rendre compte de la contrainte de remboursement, d'une part, des possibilités de dépréciation de la monnaie, dès lors que l'émission de moyens de paiement par les banques privés et/ou centrales - *via* le réescrpte - ne s'accompagne pas *in fine* du remboursement des créances, d'autre part, cette analyse néglige, en effet, le fait que le crédit est simultanément une procédure de socialisation à part entière. Trois éléments abondent, selon nous, en faveur de ce dernier point de vue : le crédit peut, tout d'abord, *conditionner* l'activité même de l'entreprise et, en conséquence, sa prétention à présenter sur le marché des produits de cette activité ; les salaires versés par son intermédiaire le soit *réellement*, et ce indépendamment de la vente des produits du travail ; en cas de dépréciation de la monnaie, par non recouvrement des créances, l'inflation affecte l'*ensemble* des agents, et non pas seulement ceux qui n'ont pas été en mesure de rembourser leurs dettes.

² Le marché cesse donc d'être apprécié comme l'unique espace économique de socialisation : il "*est englobé par l'économique, il n'en constitue pas tout le territoire*" (R. Frydman, 1992, p. 15). Pour être *de marché*, dans le sens où elle est marquée, *via* notamment le salariat, par la généralisation des rapports marchands, l'économie n'en demeure donc pas moins définie en termes d' "*articulation entre le marché*" et des "*séquences de socialisation*" qui possèdent leur propre "*logique*" et leur propre "*domaine*" (*ibid.*, p. 5).