

Cahiers du CRISES

Collection *Études théoriques*

no **ET9608**

**Naissance et transformation des institutions:
apports de la théorie de la régulation, de la théorie
des conventions et de J.R. Gomme**

par

Josée Lamoureux

(Sous la direction de B. Lévesque)

1996

Résumé

À partir de trois approches théoriques, la théorie de la régulation, la théorie des conventions et l'institutionnalisme de J.R. Gommons, cet essai propose une discussion du rôle et de la transformation des institutions. Il tente aussi d'amorcer un repérage d'éléments théoriques susceptibles d'alimenter une compréhension des institutions et de l'émergence de nouveaux arrangements institutionnels. À cet égard, il est souligné que les institutions ne sont pas que des contraintes. Constructions sociales, elles ont des effets structurants mais aussi cognitifs. Elles permettent une régulation des conflits et une coordination des actions par le compromis, la loi et le système de valeurs.

En terminant, j'aimerais remercier M. Benoît Lévesque qui a dirigé cet essai rédigé dans le cadre de mes questions de synthèse. J'aimerais remercier également Gilles L. Bourque, Anick Druelle et Eric Forgues pour leur présence et nos nombreuses mais toujours fructueuses discussions.

Table des matières

	Page
Introduction.....	1
1. La théorie de la régulation: une place centrale pour les institutions.....	2
1.1 La logique des formes institutionnelles.....	3
1.2 Les acquis et limites de la théorie de la régulation.....	5
2. La théorie des conventions: origine et démarche.....	8
2.1 Des conventions de travail aux mondes de production.....	11
2.2 Du possible au réel: émergence et fonction des institutions.....	16
2.3 Les économies de la grandeur: la justification des institutions.....	18
2.4 Apports et limites de la théorie des conventions.....	22
3. L'institutionnalisme de J.R. Gomme.....	24
3.1 Une vision particulière des activités économiques.....	25
3.2 Des transactions aux institutions.....	28
3.3 Hiérarchie des institutions et transformations institutionnelles.....	32
4. Conclusion: Éléments pour une théorie des institutions.....	38
Bibliographie.....	43

Introduction

Depuis la crise des années 70, et suite aux bouleversements subséquents dans l'environnement économique (nouvelles technologies, globalisation des échanges, concurrence de nouveaux pays, création de nouveaux espaces économiques, etc.), plusieurs institutions sont remises en question et appelées à se transformer (Coriat 1994). Supports de l'activité économique lors de la période de croissance antérieure, leur pertinence est aujourd'hui questionnée. Parallèlement, sur le plan théorique, un intérêt pour les institutions croît parmi les économistes de toute allégeance. Évidemment, cela ne présume en rien du traitement qui leur est accordé. Au contraire, pour reprendre les analyses de Ménard (1990), un clivage entre deux tendances s'affirme. La première, *internaliste*, suppose que les institutions "sont inhérentes aux relations de production et d'échange entre agents", donc qu'elles doivent nécessairement être intégrées et expliquées (ibid:18). La seconde, *externaliste*, et chère aux néoclassiques, postule que les institutions ont certes une influence sur la dynamique économique, mais qu'elles doivent être analysées comme des données exogènes, des conditions initiales dont l'étude ne relève pas de l'économie.

À partir de trois approches économiques, la théorie de la régulation, la théorie des conventions et la théorie institutionnaliste de J.R. Gommons, cet essai propose une discussion du rôle, de l'émergence et de la transformation des institutions, n projette aussi d'amorcer un premier repérage d'éléments théoriques qui apparaissent indispensables à une véritable compréhension des institutions, ainsi qu'à leur intégration dans une analyse cherchant à repenser l'économie¹.

À l'évidence, les trois théories que nous avons choisi d'explorer s'inscrivent dans la mouvance internaliste. On peut aussi les associer au courant institutionnaliste. Comme le souligne O. Favereau, les théories institutionnalistes se distinguent par deux principes. "D'abord, les

¹ Et il s'agit ici, comme le souligne B. Lévesque (1995), de repenser autant les activités économiques que les approches théoriques en économie. Ajoutons que ce projet d'un nouveau cadrage théorique a pris naissance lors d'une étude sur les politiques d'emploi dans quatre pays: la Suède, la Norvège, l'Autriche et l'Allemagne. Au cours des années 80, ces pays, à l'exception de l'Allemagne, ont réussi à maintenir des taux de chômage au niveau du plein emploi, ce qui contraste avec la situation vécue par l'ensemble des autres pays industrialisés. Notre étude met en perspective le rôle d'une participation directe de différents acteurs sociaux (essentiellement les syndicats, associations d'employeurs et gouvernements) dans les processus d'élaboration et de mise en oeuvre des politiques économiques. Ce faisant, la compréhension du contexte institutionnel dans lequel ils évoluaient est vite apparu incontournable. Cette étude, intitulée *La concertation des partenaires économiques, l'efficacité des politiques économiques et les processus de détermination de la rémunération*, est dirigée par Mme Diane Bellemare (et feu Mme Lise Poulin Simon). Elle a donné lieu à deux missions d'études en Europe. La première en novembre et décembre 1994 en Norvège et Suède; la seconde en novembre 1995 en Allemagne et Autriche.

régularités micro ou macroéconomiques peuvent être causalement rattachées aux systèmes de règles institutionnelles qui organisent les transactions. Ensuite, les systèmes de règles sont eux-mêmes expliqués à l'intérieur du modèle théorique" (1995b: 511). Bref, ces trois théories se caractérisant par une intégration des institutions comme variables endogènes, elles apparaissent susceptibles d'alimenter nos interrogations sur la logique, la genèse et les transformations des institutions.

Dans un premier temps, nous aborderons brièvement la théorie de la régulation. Cette théorie, qui insiste sur les rapports sociaux et la dynamique des formes institutionnelles, pose des jalons intéressants pour comprendre la logique des institutions. En revanche, en raison de son approche essentiellement macroéconomique, elle laisse en suspens la question des changements plus microéconomiques favorisant l'émergence et la transformation des institutions. C'est pourquoi, dans un deuxième temps, nous traiterons de la théorie des conventions qui se veut une réponse à ce questionnement microéconomique. Nous verrons que le passage "à la réalité" d'un monde de production, et la naissance des institutions qui en supportent la coordination, ne peut se saisir sans que soit pensée l'action collective. A cet égard, l'approche d'un des piliers de l'institutionnalisme américain, J.R. Gommons, apporte des éléments intéressants. Il en sera donc question dans la troisième section. Précisons d'emblée que l'objectif de ce parcours à travers trois approches économiques n'est pas d'en faire une présentation exhaustive. Il s'agit avant tout de s'attarder sur leur compréhension des institutions, d'en mesurer la portée, l'intérêt et les limites.

En conclusion nous tenterons, d'une part, de mettre en parallèle ces trois approches, et, d'autre part, de proposer quelques éléments qui semblent incontournables pour une réflexion théorique féconde sur les institutions.

1. La théorie de la régulation: une place centrale pour les institutions

La théorie de la régulation est née au milieu des années 70, au coeur d'une crise économique qui succédait à une trentaine d'années (les trente glorieuses) de croissance exceptionnelle pour l'ensemble des pays industrialisés. L'objectif premier de la démarche régulationniste était de penser le passage de la croissance à la crise. On avança alors l'hypothèse que ce passage résultait d'une dynamique endogène, et non pas de chocs exogènes (par exemple la hausse des prix du pétrole) et/ou de rigidités institutionnelles, comme le soutenaient (et le soutiennent encore) les analyses néoclassiques.

Afin d'appréhender ce basculement dans la crise, les régulationnistes ont d'abord choisi de saisir la spécificité de la période de croissance exceptionnelle qui l'avait précédée (qualifiée de

fordiste). Ils ont aussi entrepris de faire un retour sur les autres phases de croissance et de crise du système capitaliste. Le projet initial était donc résolument historique et macroéconomique (ou systémique). H a mis en perspective l'importance des formes institutionnelles dans la dynamique économique; leur cohérence en période de croissance et leur rigidité en période de crise. Aujourd'hui, devant les difficultés à retrouver le chemin d'une croissance stable et durable, penser les processus de sortie de crise devient essentiel. Pour la théorie de la régulation cette interrogation passe nécessairement par une meilleure compréhension de la genèse, de l'essor et du dépérissement des institutions (Boyer, 1986).

1.1 La logique des formes institutionnelles

Au concept d'institutions, les régulationnistes préfèrent celui de formes institutionnelles (ou formes structurelles), bien que les deux concepts soient souvent utilisés indistinctement. D'ailleurs, dans le glossaire en marge du livre *Théorie de la régulation état des savoirs*², on ne retrouve aucune définition du terme *institution*. Sous le concept *déforme institutionnelle* (ou structurelle) on suggère la définition suivante: "Toute codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux" (Boyer et Saillard, 1995:543).

Cinq formes fondamentales sont distinguées: les configurations du rapport salarial³, les formes de la contrainte monétaire, les formes de la concurrence, les modalités d'adhésion au régime international et les formes de l'État. La convergence de ces formes institutionnelles, jamais acquise mais essentielle pour la croissance, représente un arrangement, une architecture permettant de caractériser un régime d'accumulation particulier. Ce régime d'accumulation exprime "l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même" (Boyer, 1986:46). Plus concrètement, on peut dire que le régime d'accumulation concerne les "conditions dans lesquelles sont obtenus, partagés et diffusés les gains de productivité" (Coriat, 1994:120).

Le concept de "mode de régulation" vise à qualifier toute période de croissance stable. Le mode de régulation devient alors un ensemble de processus et de comportements, à la fois collectifs et individuels, qui a trois propriétés. D'abord, il permet la reproduction des rapports sociaux

² Boyer, R. et Saillard, Y. (1995b)

³ Le rapport salarial est un rapport social qui renvoie essentiellement aux modalités d'usage et de reproduction de la force de travail; à l'articulation entre normes de production et normes de consommation. Voir Boyer (1986), Boyer et Saillard (1995b).

fondamentaux codifiés dans les formes institutionnelles. Ensuite, il soutient le régime d'accumulation. Enfin, il assure la compatibilité d'une multitude de décisions et d'actions décentralisées et potentiellement contradictoires (Boyer, 1986: 54-55).

Ainsi, la théorie de la régulation propose une approche macroéconomique et historique où les institutions jouent un rôle de premier plan. En effet, il est impossible de comprendre la reproduction du système économique et social sans faire intervenir l'articulation des formes institutionnelles. C'est toutefois sous la notion de compromis institutionnalisés que l'on découvre l'analyse la plus éclairante de la conception régulationniste de la logique des institutions. Cette notion, développée par des travaux sur l'État⁴, désigne:

"(...) la mise en place d'une forme d'organisation créant des règles, des droits et des obligations pour les parties prenantes, imposant une discipline à l'égard de l'institution qui prend alors les apparences d'une donnée objective pour chaque acteur, individu ou groupe, par rapport à laquelle se trouve progressivement adaptés des comportements et stratégies"(Delorme R. et André, C. 1983: 672).

Pour les régulationnistes, les conflits entre groupes (et classes) sont à l'origine des institutions. Dans la majorité des cas, elles expriment des compromis, lesquels se matérialisent dans des entités organisationnelles, souvent bureaucratiques, qui possèdent des pouvoirs de contrôle et de sanction (Codât, 1994:125). Ces compromis peuvent prendre différentes formes. Si les parties en conflit établissent elles-mêmes le compromis, suite à des négociations par exemple, on pourra alors parler de contrat ou de conventions privées (comme les conventions collectives de travail) (Boyer, 1986:56). Mais, très souvent les enjeux du conflit ont une portée beaucoup plus collective. Dans ce cas, les compromis entre les parties feront l'objet d'une médiation par l'État, ou ils seront imposés par ce dernier. On parlera alors de lois et de règlements relevant des pouvoirs exécutifs et législatifs d'une nation.

Les institutions renvoient à des compromis car elles sont générées par des groupes ou agents en conflits qui ne parviennent pas à imposer la totalité de leurs intérêts (Coriat, 1994). De sorte que, la mise en place d'une institution répond peut-être à des objectifs intentionnels (stabiliser les conflits et permettre une coordination des actions), mais sa forme ainsi que ses effets restent inintentionnels, n en va de même pour sa cohérence avec les autres formes institutionnelles en vigueur. Prenons l'exemple des contrats de travail établissant un lien entre les gains de productivité et les hausses de salaires, contrats qui jouent un rôle prépondérant dans la caractérisation du rapport salarial fordiste (Coriat 1994: 125-126). Les études effectuées par les

⁴ Voir Delorme R. et André C. (1983)

régulationnistes à partir de différents pays, dont la France et les États-Unis, ont souligné que ce type d'institutions, comme tous ceux entourant la reproduction de la force de travail (assurance-chômage, assurance-maladie, etc.), sont le fruit de rapports de force entre acteurs sociaux organisés. Ces rapports de force, qui renvoient aux rapports sociaux, influencent la forme prise par les compromis, donc tant la nature, la mise en oeuvre que l'évolution des institutions. Les régulationnistes s'éloignent ainsi d'une vision autoritaire ou planificatrice des processus d'institutionnalisation.

Que ce soit sous forme de contrat et convention privée (compromis), ou par lois et règlements, les institutions permettent la régulation sociale; elles opèrent une relative homogénéisation des comportements et favorisent une coordination des actions. Elles assurent une stabilité que le marché est incapable de garantir (Coriat, 1994: 126). Les institutions peuvent aussi agir par l'adhésion à un système de valeurs ou de représentations (routines, normes sociales, etc.) (Boyer, 1986: 55-56). C'est d'ailleurs cet aspect davantage cognitif du mode d'opération des institutions qui sera particulièrement bien développé par la théorie des conventions. Car, il convient de le souligner, les régulationnistes ont surtout insisté sur l'impact structurant des institutions formelles délaissant leur dimension cognitive ainsi que le rôle, pourtant indispensable, des institutions informelles.

1.2 Les acquis et les limites de la théorie de la régulation

La théorie de la régulation a permis de faire émerger six propositions qui représentent des apports importants sur la question des institutions (Boyer, 1995a). Premièrement, *les institutions ne sont pas réductibles à une seule cause* ou un seul facteur, que ce soit en termes d'imperfection de l'information ou de réduction des coûts de transaction. Au contraire, la viabilité d'une institution est assurée par une multitude de registres et mécanismes (ibid:22). Nous verrons que cette idée a été particulièrement bien développée par la théorie des conventions.

Deuxièmement, *l'origine et la viabilité d'une institution doivent être distinguées*. On refuse ici tout fonctionnalisme (du moins ex ante). Étant le fruit de compromis entre des intérêts divergents, l'objectif premier d'une institution n'est pas l'efficacité économique au sens parétien. Pour les théoriciens de la régulation, les institutions naissent en réponse à des événements dramatiques: guerres, crises structurelles et/ou conflits importants entre groupes socio-économiques. Il n'y a aucun mécanisme permettant d'assurer, *a priori*, que ces innovations institutionnelles seront complémentaires, donc qu'elles favoriseront l'efficacité économique en apportant une cohérence d'ensemble au système économique, et à sa reproduction. C'est pourquoi

certain auteurs qualifient de "trouvailles" historiques la mise en place d'un régime d'accumulation, mais surtout d'un mode de régulation cohérent et stable (Coriat 1994).

Or, et nous y reviendrons, cette proposition ne permet pas de véritablement comprendre la genèse des institutions. Elle reste trop enfermée dans un univers macroéconomique et systémique pour éclairer les processus plus micros. Par exemple, il semble évident que le rapport salarial fordiste ne s'est pas imposé dans toutes les entreprises et secteurs d'activités. La question qui se pose alors est pourquoi est-il devenu dominant d'un point de vue macroéconomique. Parallèlement, comment expliquer les différentes formes concrètes et l'hétérogénéité prises par ce rapport salarial au niveau microéconomique? Répondre à ces interrogations requiert une analyse plus serrée de l'émergence des institutions dont la pertinence, chez les régulationnistes, est évaluée essentiellement dans une perspective macroéconomique (Michon 1992: 225).

Troisièmement, *la viabilité d'une institution, d'une forme institutionnelle, doit être appréhendée en conjonction avec l'ensemble des institutions*. Sans participation à une cohérence d'ensemble, sans complémentarité, peu d'institutions sont viables. De façon corollaire, une institution qui peut sembler "irrationnelle" prise isolément prend tout son sens en relation avec les autres.

Quatrièmement, *le rapport salarial constitue une forme, sinon la forme institutionnelle déterminante*, du moins pour le fordisme. En effet, devant la montée du secteur financier, et la mondialisation des échanges, la centralité du rapport salarial pour caractériser la période actuelle a été relativisée par certains auteurs (Boyer et Saillard 1995b). Ce constat a en outre provoqué une série de nouvelles interrogations, dont celles très importantes touchant la pertinence de combiner une réflexion sur les aspects internationaux, nationaux mais aussi locaux du développement.

Cinquièmement, *les différentes formes institutionnelles varient dans le temps et dans l'espace*. En d'autres mots, ce qui est cohérent à une certaine époque, et pour un pays donné, ne le sera pas nécessairement à une autre période, et encore moins pour un autre pays. Il y a donc différentes formes possibles de "capitalismes". C'est ce principe qu'éclairent les différentes recherches visant, d'une part, à périodiser le développement du système capitaliste et, d'autre part, à mettre à jour des trajectoires nationales distinctes. Plusieurs études nationales ont ainsi jeté des bémols sur l'unicité du rapport salarial fordiste (Coriat 1994). Elles ont aussi alimenté l'hypothèse de modes de régulation variables d'un pays à l'autre en démontrant que les différences nationales de performances économiques sont liées aux formes institutionnelles en place, donc à la nature des rapports sociaux dans chaque pays.

Enfin, sixièmement, et découlant du cinquième principe, *il n'y a rien qui assure la stabilité à long terme d'une architecture institutionnelle particulière*. Il existe une dynamique endogène de la croissance et des crises. Comme le souligne Boyer, (...) conformément à une analyse des cycles et des crises qui remonte à Karl Marx, les analyses historiques longues montrent que les mêmes facteurs qui conduisent à l'essor et au succès d'un mode de régulation entraînent, dans un second temps, le déclin et l'érosion de ce même ordre institutionnel" (1995a:25).

A partir de ces six propositions, mises à jour par la théorie de la régulation, on comprend mieux la longueur de la crise et les difficultés à en sortir. En effet, la nécessaire complémentarité des formes institutionnelles s'avère d'autant plus difficile à réaliser que chacune d'elle relève d'une logique partielle et sectorielle. Dans un univers de conflits sociaux, aucun mécanisme n'assure la traduction en un mode de régulation cohérent d'une mosaïque de facteurs opérant simultanément et allant des tendances longues du système économique (par exemple une internationalisation croissante des échanges) à des expérimentations nouvelles (au niveau de la production, de développement local, de l'économie solidaire, etc.).

De sorte que, le passage d'un mode de régulation à un autre à travers la crise est difficile à cerner *ex ante*. L'émergence de nouvelles formes institutionnelles, tout comme les conditions et les facteurs favorisant leur complémentarité restent hypothétiques. D'où, comme le suggère fort justement Boyer (1995a), un important problème méthodologique:

"(•••) le chercheur doit-il attendre que la poussière de l'histoire soit retombée et que les affrontements aient dégagé une nouvelle architecture institutionnelle, ou peut-il tenter d'explicitier quelques résultats généraux concernant les propriétés gouvernant un tel processus? Dans le premier cas, il se verra accuser d'être savant post factum, c'est-à-dire de décrire plus que de théoriser. Dans le second, on dénoncera son ambition à vouloir percer les lois de l'histoire, effort prométhéen dont on connaît les avatars, par exemple à propos du marxisme léninisme" (p. 28).

Or, malgré ces embûches, différentes recherches ont été entreprises pour tenter de cerner les processus de sortie de crise. En effet, depuis le début des années 80 les préoccupations des régulationnistes portent essentiellement sur l'émergence de nouvelles codifications des rapports sociaux, donc sur la naissance de nouvelles formes institutionnelles (Coriat, 1994). Ce faisant, l'ensemble des travaux prend une saveur beaucoup plus microéconomique.

"La raison derrière cette inflexion vers le "micro" et le "local", est que fidèle à sa méthode, (la théorie de la régulation) s'efforce de repérer à partir des comportements entre agents les codifications nouvelles qui sont en

gestation. La préoccupation est ici de tenter de mettre au jour *celles des "nouvelles micro-régularités" nées des rapports entre agents et qui, porteuses d'avenir, sont susceptibles de constituer des "formes élémentaires" des futures "formes structurelles" des régimes d'accumulation postfordiens en gestation*" (ibid:133).

Il apparaît admis que les transformations des formes institutionnelles ne se jouent pas, dans un premier temps, au niveau macroéconomique. En outre, il semble indéniable que les modifications du rapport salarial, qui demeure fondamental pour la théorie de la régulation malgré ce qui a été mentionné antérieurement, n'émergent pas d'emblée au niveau national. Certes, on peut soutenir l'hypothèse que les formes macroéconomiques du rapport salarial sont le produit d'une construction sociale. Toutefois, celle-ci se dessine d'abord entre différents acteurs, organisés ou non, au sein des entreprises (et/ou des secteurs selon le régime de relations de travail en vigueur et la nature des transformations en jeu). Ensuite, elle se cristallise dans des formes institutionnelles, soit au niveau national par le biais de l'État, soit à des niveaux intermédiaires où interviennent d'autres mécanismes de coordination et d'arbitrage (Michon, 1992: 227). Bref, on ne peut échapper à un double questionnement: qu'est-ce qui se noue au niveau des entreprises, d'une part; comment de nouvelles configurations du rapport salarial s'étendront et formeront une nouvelle forme institutionnelle dominante d'un point de vue macroéconomique, d'autre part.

C'est principalement pour répondre à ces interrogations que les travaux des conventionnalistes ont été mis à contribution, notamment par R. Boyer et A. Orléan (1991). Il est donc intéressant de mesurer en quoi ce recours à la théorie des conventions peut s'avérer pertinent pour comprendre la logique, la genèse et la transformation des institutions.

2. La théorie des conventions: origine et démarche

Développée dans les années 80, la théorie des conventions est plus "jeune" que la théorie de la régulation. Deux phénomènes économiques majeurs monopolisent alors la recherche économique. D'abord on se questionne sur le maintien de salaires réels élevés malgré la hausse du chômage. Ensuite, intrigués par la performance enviable d'un pays comme le Japon, plusieurs économistes découvrent l'importance de l'organisation de la production et le rôle des entreprises (Coriat 1994). C'est en s'appuyant principalement sur trois séries de travaux et réflexions, les marchés internes de travail de Doringier et Piore, l'hypothèse de la rationalité procédurale de Simon et la théorie de la justice de Rawls, que les conventionnalistes vont tenter de proposer une théorie inédite apte à conjuguer ces deux phénomènes.

Dans une introduction collective au numéro spécial de la *Revue économique* consacré à l'économie des conventions (1989), les auteurs gravitant autour de cette approche indiquent qu'ils ne rompent pas totalement avec la théorie économique néoclassique. Cependant, ils remettent en cause certaines de ses hypothèses, notamment celles liées au fait que les agents qui se coordonnent sur le marché sont affranchis de toute référence extérieure (*Revue économique*, 1990:142). Selon eux, tout accord nécessite un cadre commun de référence. S'appuyant sur Durkheim, et sa critique à Spencer dans *De la division du travail*, ils reprennent l'idée qu'un contrat n'est jamais autosuffisant, mais qu'il doit s'appuyer sur une convention constitutive.

"Ce cadre constitutif est alors envisagé, non comme le résultat d'un contrat primitif ainsi que le supposent les théories contractualistes, mais plutôt comme une théorie, un paradigme (Orléan), un sens commun (Dupuy), un modèle cognitif (Favereau), un système de connaissance (Salais), des représentations, une structure d'information, etc., qui construisent les informations jugées pertinentes et utiles pour l'action et déterminent la nature des objets qui peuvent servir de ressources (Eymard-Duvernay, Thévenot)" (ibid, p. 142).

Suggérant une critique interne à la théorie néo-classique, les conventionnalistes ne rejettent pas l'individualisme méthodologique. Pour eux, "les seuls acteurs sont des personnes, qu'on les saisisse ou non comme membres d'un collectif ou d'une institution, ou dans l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe" (ibid: 143). Mais, leur individualisme méthodologique s'éloigne de celui qui préside à l'*homoeconomicus*. Ils proposent en fait une vision différente de l'individu. D'abord, en accord avec les travaux sur la rationalité procédurale, celui-ci dispose de compétences. Ensuite, comme participant à des collectifs, il possède une identité. C'est donc à un "individu cognitif collectif" que s'intéressent les conventionnalistes (Favereau, 1989).

La théorie des conventions est fondée sur l'hypothèse que la nature de toute relation sociale est d'être instable, c'est-à-dire sujette à de l'incertitude et à une négociation perpétuelle. Pour échapper à cette instabilité elle doit inventer et produire ses propres mécanismes automatiques. Ces mécanismes, formels ou informels, prennent la forme de codes, règles et conventions indispensables à une coordination et au maintien d'un lien social (Michon 1992:229). Dans ce cadre, les conventions (et les institutions) deviennent des réponses au comment de l'action et non au pourquoi. Elles indiquent comment il faut agir, rendant non pertinent un savoir détaillé et exhaustif sur le pourquoi. (Favreau, 1989:27). Elles deviennent un modèle de comportement ainsi que des outils permettant de surmonter l'incertitude due à une absence et/ou une limitation de connaissance. Les conventions ont donc une logique à la fois contraignante et habilitante (Bréjean, 1994:270).

La notion de convention est toutefois définie différemment selon les auteurs. Pour Salais et Storper "une convention est un système d'attentes réciproques concernant les compétences et les comportements des autres" (1993: 31). Pour Favereau (1994), une convention est "un ensemble d'éléments qui à tout instant, pour les participants à la convention, vont ensemble et sur lesquels, par conséquent, ils partagent un commun accord". R. Boyer et A. Orléan en donnent aussi une définition différente. Pour eux, les conventions sont des "institutions au moyen desquelles les agents résolvent ce que l'on a appelé les problèmes de pure coordination (1991:235).

Avec cette dernière définition on remarque que les conventions sont clairement identifiées à des institutions. Or, il est intéressant de constater que le terme institution est pratiquement inexistant dans les travaux des conventionnalistes. Le seul ouvrage à véritablement tenter un développement sur cette question est celui de Salais et Storper (1993). Chez les autres auteurs, les concepts de convention, institution et même de règle sont souvent confondus. Ce qui n'est pas sans soulever certaines difficultés. Des problèmes similaires se posent en ce qui concerne le lien entre convention et marché. En effet, Boyer et Orléan (1991) soutiennent qu'une convention est une alternative au marché. Salais (1989) suggère qu'une convention est un complément au marché. Tandis que Favereau (1989) souligne que le marché est une convention alternative (Michon, 1992: 232-233).

En dépit de ces ambiguïtés, l'intérêt du projet conventionnaliste repose sur sa façon de penser la coordination des différents acteurs, et activités économiques, dans un contexte d'incertitude sur les actions des autres. La naissance d'une convention doit alors se comprendre en termes d'apprentissages individuels et collectifs, d'une "co-détermination" entre les deux. Une organisation (par exemple une entreprise) permet de convertir des apprentissages individuels en apprentissage collectif. Et, de façon réciproque, des apprentissages collectifs en apprentissage individuel (Favereau, 1995:111). On a donc ici, comme le souligne J.P. Dupuy, une détermination circulaire. (1988: 81). Une organisation ne pourra fonctionner que si les individus la constituant adhèrent à des conventions. Conventions qui sont à la fois le produit de leur coordination et les règles structurant leurs actions.

Pour expliquer ce phénomène de l'incorporation des apprentissages individuels en apprentissage collectif, Favereau (1995) donne l'exemple des marchés internes de travail. Ceux-ci sont analysés comme des "investissements dans le collectif basés sur le pari qu'ils permettront de meilleurs gains de productivité dans le futur. Ce pari n'est possible qu'en autant que chaque individu impliqué trouve avantage à investir ses compétences individuelles pour l'amélioration de la productivité collective. Bref, à terme cet arrangement sera efficace en autant qu'il sera jugé

équitable. L'équité devient une condition essentielle à l'incorporation des apprentissages individuels (les compétences individuelles) dans le "patrimoine collectif, sur lequel repose l'efficacité. Comme le souligne Favereau:

"Si l'approche conventionnaliste entend caractériser toute organisation comme dispositif de conversion d'apprentissages individuels en apprentissage collectif (et réciproquement), c'est fondamentalement pour se donner les moyens de la théoriser comme manifestation d'un certain type de lien social autour d'une structuration des rapports entre efficacité et équité dynamiques" (ibid, 1995:111).

Cette question de l'arrimage dynamique entre efficacité et équité au sein des organisations, et plus globalement de la justification et légitimité des conventions et institutions, trouve son origine dans les travaux de Boltanski et Thévenot (1987, 1991). Avant d'exposer ces travaux portant sur la question du lien social et de la coopération entre agents doués de raison (Favereau, 1993:1), voyons d'abord comment Salais et Storper (1993) développent la problématique des institutions à partir de leur analyse des conventions de travail et des mondes de production.

2. 1 Des conventions de travail aux mondes de production

Salais et Storper (1993) reprennent l'idée développée par bon nombre d'économistes classiques, dont Marx et Marshall, voulant que l'activité du travail soit le lieu d'une incertitude. Cette incertitude porte essentiellement sur la qualité du travail, dans son sens large, et concerne autant le producteur que le travailleur. La qualité du travail est incertaine car chaque travailleur est une personne unique qui conserve une marge d'autonomie impossible à prévoir tant pour les autres travailleurs que pour l'employeur.

Cette incertitude dans les activités de travail peut se décomposer en trois moments interreliés: l'embauche, la fabrication et la vente. L'introduction de conventions de travail permettra de traiter cette incertitude. En effet, ces conventions "permettent aux personnes impliquées dans une activité de travail donnée de trouver une solution praticable à l'incertitude dans laquelle la situation d'action correspondante les plonge" (Salais, 1994:376-377). Bref, les conventions du travail fournissent "un contexte commun d'interprétation".

L'incertitude au moment de l'embauche est surmontée par une équivalence entre le salaire et le temps futur de travail. Cette équivalence est définie par la règle de salaire. Celle-ci touche à la fois la forme du salaire (horaire, à la pièce, etc.) et sa mesure. L'incertitude au moment de la fabrication est, quant à elle, résolue par une équivalence entre temps de travail et produit. Cette

équivalence est définie par les règles du travail (organisation de la production, type de technologie, etc.). Ces deux équivalences, ces deux ensembles de règles constituent la convention de productivité.

Comme le souligne Salais, la convention de productivité:

"naît (...) de l'émergence de routines de travail, de coutumes, de traditions, du développement d'attentes partagées sur le comportement des autres, de l'apprentissage et de la transmission de savoirs. L'usage d'objets techniques (équipements) et de règles de travail contribue à la convention en incitant des comportements et en les stabilisant. La règle salariale émerge comme un résumé efficace, une description légitime des prestations de travail et de leur qualité" (ibid:381).

Ainsi, les deux premiers moments de l'activité de travail sont encadrés par la convention de productivité. Il reste maintenant à traiter de l'incertitude entourant la vente du produit. En effet, même si l'incertitude concernant les activités du travail est résolue par les conventions de productivité, rien ne garanti que le produit fabriqué trouvera preneur. On retrouve donc ici ce qu'on pourrait appeler une double épreuve: une concernant la production (embauche et fabrication), et qui est surmontée par la convention de productivité; une liée à la vente, laquelle sera résolue par une convention de chômage. Cette seconde convention vise à répondre à l'incertitude face à la demande, aux aléas de la conjoncture. Elle permet d'en distribuer "les effets sur les différents membres de l'entreprise" (ibid:381). Elle vise aussi à éviter que l'on remette en cause la convention de productivité, du moins à court terme. Son mode d'opération est un ajustement du volume de travail (d'où son nom de convention de chômage).

En somme, les activités de travail sont soumises à de l'incertitude. Cette incertitude est résolue pour les participants, qui sont en interaction, grâce à un ensemble de conventions. Or, le produit qui découle de ces activités de travail doit évidemment être validé sur le marché, c'est-à-dire trouver une demande (avant même que ses variations conjoncturelles puissent être couvertes par les conventions de chômage). Cette épreuve implique une coordination entre producteur et demandeur, coordination qui est elle aussi incertaine. Le produit devient donc l'élément qui détermine les activités de travail mais aussi la construction de la demande. Ce qui nous amène aux mondes de production.

Dans la théorie néoclassique, l'ensemble de la coordination économique repose sur les variations de l'offre en termes de prix et quantités, donc sur la production. Salais et Storper (1993) veulent dépasser cette analyse en mettant à jour une coordination autour du produit qui fait

intervenir le producteur et le demandeur. En d'autres mots, le producteur n'est pas le seul à donner une qualité au produit en choisissant différentes méthodes de production (standard ou spécialisée). Le consommateur (demandeur) lui assigne aussi une qualité selon qu'il recherche un produit qui lui soit dédié ou générique. En résumé, producteur et demandeur font le produit, c'est-à-dire lui impriment une identité, une qualité. C'est cette qualité, qui peut prendre plusieurs formes, qui déterminera la variété des conventions de travail.

Selon nos deux auteurs, la qualité du produit est soumise à une double gradation: celui de la spécialisation (production) et de la dédicace (demande). Quatre combinaisons (qualités) sont possibles:

- i) le produit à double personnalité: spécialisé-dédié;
- ii) le produit dont la personnalité est donnée par le producteur spécialisé-générique;
- iii) le produit dont la personnalité est donnée par le demandeur: standard-dédié;
- iv) et le produit anonyme: standard-générique.

Ce qui est important ici c'est que le demandeur et le producteur puissent établir un cadre commun d'interprétation afin que l'incertitude soit levée et que la vente puisse se réaliser. Les quatre qualités représentent donc des formes de coordination entre l'offre et la demande. Par exemple, un consommateur qui désire un produit personnalisé (produit dédié et très spécialisé) n'entrera pas en relation avec un producteur dont les produits sont offerts uniquement sur une base standard et de longue série (produits génériques et standards). De façon *ex post* (si le produit est validé sur le marché) on peut dire qu'il est la manifestation "d'un accord sur la définition de sa qualité entre ceux qui ont concouru à sa réalisation" (producteur et demandeur).

Ainsi, la réussite de la coordination dans l'échange suppose d'abord "une définition commune" de la qualité des produits. Mais, elle implique aussi une coordination des actions correspondantes à la réalisation de cette qualité. Ce qui nous introduit aux mondes de production qui combinent les étapes de la production et de l'échange. Salais et Storper admettent une multitude de mondes possibles de production, qui peuvent se retrouver au sein d'une même firme, mais s'intéressent à quatre mondes (idéal-type): le monde de production industriel reposant sur la qualité standard-générique, le monde de production marchand (qualité dédiée-standard), le monde de production interpersonnel (qualité dédiée-spécialisée) et le monde de production immatériel (qualité spécialisée-générique).

A chacun de ces mondes correspondent des conventions de travail qui doivent permettre la réalisation des quatre qualités de produit, tout en réduisant les incertitudes dans l'activité de travail

(à l'embauche, au cours de la fabrication et lors de la vente). La variété des conventions de travail dépendra de la qualité du produit. En d'autres mots, les conventions de travail et de chômage vont varier selon les mondes de production. Salais et Storper (1993) identifient ainsi quatre types de conventions de travail correspondant aux quatre mondes de production: les conventions du travail industriel (monde industriel), les conventions du travail sans spécialité (monde marchand), les conventions du travail immatériel (monde immatériel) et les conventions du travail marchand (monde interpersonnel).

Afin de prendre la pleine mesure de cette analyse, et d'évaluer la correspondance entre la qualité des produits et les conventions de travail, il convient de se pencher sur le cas du monde de production industriel et des conventions du travail industriel. Cet exemple est d'autant plus intéressant qu'il n'est pas sans lien avec les analyses régulationnistes du fordisme.

Le monde de production industriel est le monde des produits standards-génériques. Il s'agit de produits conçus pour un marché général (somme de demandes identiques c'est-à-dire non individualisées). Les producteurs disposant de la même technologie, la qualité est établie selon un standard industriel général et la concurrence se fait sur les prix. Bref, le consommateur, à qualité égale, va s'intéresser au prix. La demande étant regroupable en classe d'équivalence (consolidable, additive), l'incertitude peut être probabilisée par des prévisions à court terme des événements et des comportements. On peut donc associer ce monde à celui de la production de masse caractéristique du fordisme.

L'incertitude quant à l'épreuve de la réalité, la validation du produit sur un marché, repose principalement sur la conjoncture économique. On réagit aux aléas en ajustant à court terme les quantités vendues et produites. Les anticipations concernant la demande et la rentabilité se reflètent dans les investissements matériels qui évidemment doivent être utilisés à pleine capacité. On a donc une entreprise très peu flexible.

Dans ce type d'entreprise la qualité du produit passe davantage par un "recours à l'incorporation de standards industriels dans des équipements à dominante matérielle". La singularité des travailleurs importe peu, ils sont tous pratiquement interchangeables. Ce qui compte c'est la tâche. Le travail est donc découpé en tâches hiérarchisées. A chaque individu est attribué un poste de travail, avec un salaire correspondant, lequel est rigide à court terme. Les conventions de productivité (règle du salaire et règles de travail) reposent donc sur des données "objectives" (notamment le poste de travail) qui n'ont rien à voir avec les personnes. Les travailleurs sont singularisés uniquement parce qu'ils occupent un emploi et non en fonction de leurs compétences et

spécialités. Et c'est cet emploi qui leur garantit des droits sociaux en cas de mauvaises conjonctures économiques (Salais et Storper, 1993: 84).

Les conventions de chômage, qui permettent un ajustement de la quantité de travail face aux aléas de la conjoncture, vont essentiellement prendre la forme d'une diminution du nombre de postes occupés. Toutefois, ce monde de production, qui repose sur les produits de masse, permet le calcul d'un risque économique face aux aléas de la conjoncture. Ce risque économique peut ensuite être permuté en risque social et, ainsi, assurer le revenu contre la mauvaise conjoncture. Cette assurance peut demeurer privée (exemple des suppléments de revenus dans les grandes entreprises en cas de mises à pied temporaires) ou être institutionnalisée. Dans ce cas, on obtient l'émergence d'un salaire indirect (assurance-chômage, assistance-sociale, etc.) (Salais, 1992: 187). Dans cette perspective, le salaire indirect se voit attribuer un fondement qui n'est plus uniquement macroéconomique, c'est-à-dire support d'une demande globale comme les régulationnistes (et les keynésiens) l'ont souligné. Il acquiert une pertinence plus microéconomique en étant fondé sur l'existence d'entreprises s'appuyant sur une demande générique et des méthodes de production standardisées, favorisant une transformation de l'incertitude en risque économique (ibid). Cependant, malgré cette intéressante interprétation des fondements micro du salaire indirect, l'analyse de son passage au niveau macro, en d'autre termes de son institutionnalisation, reste à faire.

A partir de ce cadre théorique, Salais (1989) propose une interprétation originale de l'origine de la crise actuelle. Celle-ci serait le résultat d'une mauvaise lecture des aléas économiques. En d'autres mots, l'inadéquation constatée entre l'offre et la demande n'était pas que conjoncturelle. Les problèmes de demande étaient structurels et portaient sur la qualité des produits. La transformation des conventions de travail devenait donc incontournable mais difficile à réaliser. L'approfondissement dans la crise est alors présenté comme le résultat d'une inadéquation entre des conventions de travail demeurées industrielles, favorisant la production de produits de masse (qualité standard-générique), et une demande qui se déplace vers des qualités de produit de plus en plus dédiées et spécialisées.

On se doit de souligner que cette interprétation fait reposer l'origine de la crise sur un problème de coordination au niveau de l'échange (entre producteur et demandeur). Les conventions de travail semblent relativement rigides et leurs transformations essentiellement dépendantes des mutations affectant la demande du produit. L'entrée en crise est extérieure aux activités de production, ce qui nous éloigne de l'interprétation régulationniste. En effet, celle-ci pense l'origine de la crise comme une crise du travail, une crise de valorisation du capital (Boyer,

1986). On peut bien accepter cette idée d'une inadéquation des conventions de travail face aux nouvelles demandes des consommateurs, malheureusement la théorie des conventions ne nous dit rien sur une possible dynamique interne d'évolution des conventions, ni de l'arrimage indispensable entre convention de productivité et convention de chômage. Cette question est importante puisque l'on peut très bien se demander si les problèmes actuels de chômage et d'emploi, et l'enlisement dans la crise, ne sont pas aussi le fait d'un problème de coordination entre des conventions de productivité de moins en moins industrielles, donc qui se sont transformées, avec des conventions de chômage qui elles le sont toujours, et semblent se modifier moins rapidement (Jacot 1994b).

Dans cette perspective une analyse des institutions comme passage du micro au macro, de l'action individuelle à l'action collective prend tout son sens. Mais, comme nous allons le constater, demeure problématique.

2.2 Du possible au réel: émergence et fonction des institutions

Évidemment, le monde "réel" est une combinaison de tous ces mondes possibles. Et des problèmes de coordination à l'intérieur des mondes et entre les mondes ne sont pas exclus. On retrouve ici, comme nous allons le voir dans la section suivante, le passage toujours difficile mais incontournable entre les différentes grandeurs de Boltanski et Thévenot. Ce que Salais et Storper appellent le passage à la réalité (1993: 89). C'est à ce niveau que l'analyse des institutions et de l'État prend sa pertinence.

On l'a souligné précédemment, la coordination des actions est au centre de la théorie des conventions. Le lien social s'exprime par la coordination. Au-delà de toute autre considération, Salais et Storper (1993) fondent leur analyse sur l'hypothèse que chaque individu a intérêt à ce que la coordination à l'intérieur d'un monde, mais aussi entre les mondes, fonctionne. Cet intérêt découle du fait que pour chaque individu aucune action ne peut être entreprise sans que soit postulé un cadre commun de coordination, un monde possible de production. C'est ce cadre commun qui permet de réduire l'incertitude face aux actions des autres. Or, devant la pluralité des mondes possibles, rien ne permet de supposer que tous les individus vont agir en fonction du même cadre commun. Si tel était le cas, les personnes, conventions et objets seraient suffisantes pour assurer le passage d'un monde possible à un monde réel. Cependant, des défauts de coordination sont toujours possibles, voire inévitables en raison de l'incertitude qui entoure les activités productives. D'où l'importance des institutions.

Pour Salais et Storper (1993) les institutions agissent de deux façons: elles répondent à des défaillances prévisibles dans la coordination; elles agissent en direction du *bien commun* (tel que définit dans l'économie des grandeurs). Les institutions ont un "sens et une existence" pour chaque individu d'un monde de production parce qu'elles naissent d'un "effort conscient" de leur part pour préserver la coordination. Comme les conventions, elles sont des guides d'actions vers une fin, mais elles sont formalisées. De plus, elles sont des constructions collectives.

"La finalité d'une coordination collective est explicite pour chacun dans une institution, alors qu'une convention, un objet ou une identité sont comme tels d'abord pour soi. Ceux-ci doivent être postulés ou appropriés individuellement, dans la perspective d'une action vers l'autre. Celle-là répond à l'attente d'un secours extérieur face à une défaillance de la coordination qui vous menace, de l'extérieur, dans vos actions; elle porte l'espoir d'une coordination "meilleure" que la coordination présentement vécue" (ibid: p. 95).

Ainsi, la fonction d'une institution est parfaitement explicite et connue de tous. Elles doivent répondre à toute défaillance de coordination, défaillance qui serait perçue comme catastrophique pour les acteurs, du point de vue de leurs intérêts (et non d'un point de vue fonctionnel). Cela dit, les institutions ne sont pas là pour éliminer les problèmes de coordination, mais pour y apporter des solutions acceptables et praticables. Elles ne sont jamais des solutions universelles, c'est-à-dire valables pour tous les mondes possibles (ibid, 1993: 326). Aussi, une fois en place, les institutions deviennent agissantes et peuvent "modifier les attentes des acteurs à (leur) égard, le déroulement des coordinations et le déploiement des actions individuelles" (ibid: 96).

Les institutions ne sont pas pour autant toujours efficaces. Ce qui, on l'a vu précédemment, a été souligné par les régulationnistes (Boyer, 1994). Cependant, Salais et Storper nous proposent une analyse quelque peu différente. En effet, selon eux, les institutions reposent sur une "théorie de la coordination", soutenues par des individus et/ou des groupes. Devant répondre à des défaillances de coordination collective elles sont construites en fonction de ces défaillances, qui doivent d'abord être clairement identifiées et interprétées. Évidemment, plusieurs interprétations, plusieurs théories sont possibles face à un problème de coordination. Il n'est donc pas surprenant que la naissance d'une institution s'accompagne d'échecs, de tensions, de compromis, etc. Aussi, la théorie (ou les théories) sur laquelle elle repose "peut être (ou devenir au cours du temps) inadéquate" face à un nouveau monde réel en émergence ou "faire l'objet de conflits". Ces problèmes d'efficacité peuvent devenir d'autant plus importants que les institutions, une fois établies, sont relativement rigides.

Ainsi, toute institution devrait être analysée comme un "assemblage" de différentes théories de coordination possibles, indissociable, d'une part, du contexte historique et social dans lequel elle est née, et, d'autre part, des acteurs qui ont participé à son élaboration (1993: 95-96). Il faut cependant retenir que pour les conventionnalistes la recherche consciente et concertée d'un cadre commun de coordination l'emporte sur toute autre considération. La naissance et la viabilité d'une institution sont donc conditionnelles au fait que celle-ci apparaisse aux individus comme une réponse à des problèmes constatés de coordination (ibid: 96). Autrement dit, elle doit pouvoir reposer sur une justification, une légitimité du point de vue des acteurs. On retrouve ici toute l'influence des travaux de Boltanski et Thévenot. En effet, l'efficacité d'une institution, c'est-à-dire sa capacité à coordonner les actions, devient indissociable de sa légitimité. Ce difficile, mais indispensable, arrimage efficacité et légitimité (on pourrait aussi dire équité) provient justement que cette légitimité peut s'appuyer sur une diversité de principes, ici différentes théories de la coordination.

2.3 Les économies de la grandeur: la justification des institutions

Dans leur ouvrage *De la justification. Les économies de la grandeur*, Boltanski et Thévenot tentent de répondre à une question centrale pour les sciences humaines: qu'est-ce qui rend possible un accord entre les membres d'une société et la coordination de leurs actions. En d'autres mots, qu'est-ce qui rend une action "raisonnable", c'est-à-dire compréhensible et acceptable pour des tiers. Cette question apparaît d'autant plus pertinente qu'une interrogation sur le pourquoi d'une action *est a priori* infini. Pour Boltanski et Thévenot, le questionnement sur le pourquoi d'une action s'arrête si intervient une légitimité, une justification. On dira alors qu'un accord *est justifié* s'il prend appui sur *un principe supérieur commun*, c'est-à-dire un principe qui transcende les individus et qui permet de mettre fin aux disputes (1987:4 et 39)⁵.

Parce qu'un accord basé sur *un principe supérieur commun* permet des actions coordonnées, ces actions de viennent *justifiables*. Elles autorisent un jugement, "une appréciation dépassant les singularités des circonstances et de la personne qui apprécie(...)"(Thévenot, 1989a:148). Or, la situation se complique du fait qu'il existe plusieurs principes sur lesquels peuvent s'appuyer les individus pour fonder un accord, et ainsi coordonner et justifier leurs actions. En effet, il existe une multitude de principes supérieurs communs, qui ne sont pas le fruit de lois naturelles mais bien construits par les êtres humains (Boltanski et Thévenot, 1987:8). Pour

⁵ Les auteurs insistent d'ailleurs pour dire que ce postulat se retrouve autant dans la tradition sociologique durkheimienne que dans la tradition de l'économie libérale. Voir Boltanski et Thévenot (1987: 3-4).

être légitime, chaque principe doit viser l'universalité et fonder ce que les auteurs ont appelé une cité, il s'agit d'un *ordre légitime* "qui rend explicites les exigences que doit satisfaire *un principe supérieur commun* afin d'arrêter la dispute et soutenir *des justifications* " (ibid:39). Une cité repose sur un ordonnancement harmonieux des personnes selon des états de grandeur qui deviennent justifiables.

Ces cités s'appuient sur différents axiomes. D'abord, elles supposent une *commune humanité*, c'est-à-dire une identification commune de tous les membres de la cité. Cette *commune humanité* n'exclue pas une différenciation de grandeur entre les personnes en raison d'un *principe de dissemblance*. Cependant, un *principe de commune dignité* permet un accès de tous à l'ensemble des états de grandeur. Évidemment, comme il est improbable que tous accèdent au plus haut niveau, il existe *une formule d'économie* stipulant les coûts et les sacrifices pour y accéder. Enfin, en vertu du principe de *bien commun*, le bien-être rattaché à l'état de grand profite et rejaille sur les petits (ibid, 1987). Autrement dit, comme le souligne Favereau, les inégalités doivent faire la preuve qu'elles améliorent le sort des plus défavorisés sous peine d'être contestées (1995:111).

Six modèles de cités sont ainsi explorés, lesquels constituent autant d'ordres de légitimité et de supports à la coordination. Ces cités, reposant chacune sur une philosophie politique, sont: la cité inspirée, illustrée par St-Augustin, la cité domestique de Bossuet, la cité de l'opinion de Hobbes, la cité civique de Rousseau, la cité industrielle de Saint-Simon et la cité marchande de Smith.

De ce qui précède on déduit qu'un principe ne peut justifier une action et fonder un accord qu'en autant qu'il est *légitime*, c'est-à-dire intégrée à une *cité*. La réalisation de l'accord reste toutefois à découvrir. Comme le soulèvent Boltanski et Thévenot:

"(...) le modèle de la cité s'appuie sur une différenciation d'états de grandeur dont il démontre l'harmonie. Mais s'il rend compte de la façon de construire un principe justifiant une distribution d'états ordonnés, le modèle ne renseigne pas sur les modes *d'attribution* de ces états à des personnes *i* particulières" (1987:97)

L'attribution d'un état de grandeur prendra donc appui sur des *objets* permettant d'ordonner les personnes (petite ou grande) sur une base qui ne sera pas strictement subjective. Ces objets "sont ce qui compte pour l'action" (Thévenot, 1989a:160). Ceux-ci peuvent être matériels (ex. biens, technologie, etc.) ou immatériels (coutumes, règles, etc.). Les *objets* vont donc servir de preuve à la grandeur; justifier l'ordonnement des personnes dans la cité. Ils

permettent aussi de distinguer ce qui relève de cités différentes, les *objets* déterminant une grandeur dans une cité n'étant pas considérés (ou qualifiés) dans une autre.

"En ayant recours à des *objets*, que nous définirons par leur appartenance exclusive à une nature (un monde), et en les *engageant* dans des *situations* qui se tiennent, les personnes peuvent établir des états de grandeur. L'épreuve de grandeur ne se réduit pas à un débat d'idées, elle engage des personnes, avec leur corporéité, dans un monde de choses qui servent à l'appui, et faute desquelles la dispute ne trouverait pas matière à s'arrêter dans une épreuve" (ibid, 1987:102).

Avec l'introduction d'*objets*, les *cités* deviennent des *mondes*⁶ auxquels est rattachée une objectivité. "L'objectivité est ce qui fait preuve, ce qui sert d'appui à une action justifiable" (Thévenot, 1989a:160). Les auteurs distinguent six *mondes* "idéal typiques": le monde de l'inspiration, le monde domestique, le monde de l'opinion, le monde civique, le monde industriel et le monde marchand.

Chacun de ces mondes s'appuie sur un *principe supérieur commun* (un principe d'équivalence pour tous). Par exemple, pour le monde civique le *principe supérieur commun* est *l'union de tous dans la volonté générale* (Boltanski et Thévenot, 1987:155). En fonction du principe de *commune dignité* cette *volonté générale* peut se manifester chez tous les individus. Le monde civique est celui de l'action collective, de la solidarité et de l'adhésion. Dans ce monde ce sont les entités collectives qui importent (les syndicats, les associations, etc.). *L'état de grand* est attribué aux organisations collectives et aux personnes qui les représentent. Inversement, les personnes seront petites si elles sont réduites à être elles-mêmes, individualisées (ibid: 156). Les *objets* du monde civique, lesquels servent à objectiver la grandeur des personnes, reposent sur des formes légales (droits, législations, circonscription électorale, programmes, etc.).

Les désaccords à l'intérieur d'un monde sont toujours possibles. Ceux-ci concernent essentiellement la remise en cause de la grandeur des personnes. On parlera alors de *litige*. Dans chaque monde il existe des épreuves de réalité qui permettent de surmonter les litiges. Dans le cas du monde civique c'est le vote, ou le verdict du scrutin, qui arrête le jugement sur la grandeur et favorise le règlement des litiges.

La situation se complexifie du fait que tous ces mondes sont imbriqués et présents dans les mêmes lieux (Bidet, 1995). Pour Boltanski et Thévenot l'entreprise est un bon exemple d'un

⁶ Dans l'édition de 87 on parle de natures, dans l'édition de 91 de mondes. Nous avons choisi ici de conserver le terme le plus récent bien que l'on ait travaillé à partir du volume de 1987.

univers où tous ces mondes se chevauchent. En effet, l'organisation de la production peut très bien relever du monde industriel, alors que la recherche et le développement s'appuieront sur le monde de l'inspiration, les activités syndicales sur le monde civique, la vente sur le monde marchand, les relations publiques sur le monde de l'opinion, etc. (ibid:132). La rencontre de ces différents ordres de légitimité étant quotidienne et inévitable, leur articulation est donc essentielle. Pour y arriver les deux auteurs font valoir qu'il faut, d'une part, reconnaître la cohérence de chacun des mondes, donc savoir les distinguer, et, d'autre part, être en mesure de passer d'un monde à l'autre.

Cela dit, tout comme les désaccords à l'intérieur d'un monde, les désaccords entre les mondes restent toujours possibles, voire inévitables. En effet, chacun des mondes permet la dénonciation du principe de justice associé aux autres mondes. Ainsi, pour le monde civique, qui valorise l'action collective, le monde marchand est dénoncé parce qu'il repose sur l'individualisme. Plusieurs désaccords sont donc possibles, et avec eux des problèmes de coordination. On parlera alors de *différend* et de *dénonciation*. Contrairement au *litige*, ces désaccords ne concernent pas uniquement la grandeur des personnes. Ils touchent à la nature du *bien commun* liant l'état de grand et de petit. En fait, on se retrouve dans une situation où les grands d'un monde sont les petits d'un autre monde qu'ils dénoncent. Ces situations de crise peuvent toutefois être surmontées par le *compromis*.

Comme le souligne Thévenot:

"La rencontre de plusieurs mondes porte donc en elle la possibilité d'une crise, puisque la forme même du probable y est douteuse et que plusieurs épreuves de grandeurs de natures différentes peuvent y être engagées. Pour autant, cette crise n'éclate pas toujours. On peut chercher à l'écarter par une opération de *compromis*. C'est une tentative pour éviter une telle crise et dépasser la tension critique entre deux mondes en visant un bien commun qui ne relèverait ni de l'un ni de l'autre, mais qui les comprendrait tous les deux" (1989a: 177).

Cependant, sans cette réalisation d'un nouveau *bien commun*, le *compromis* risque d'être d'autant plus fragile que les individus qui le composent continueront de s'appuyer sur des mondes aux principes de justifications irréconciliables.

Avec Boltanski et Thévenot, l'entreprise devient une organisation, théâtre de compromis entre différents mondes, différentes logiques d'action, entraînant autant de différends possibles. Ce cadre d'analyse permet alors de dégager plusieurs figures de compromis. Par exemple, on peut penser le travail d'équipe comme une forme de compromis industriel/civique, l'esprit-maison comme un compromis entre les mondes industriel et domestique, etc. (Boltanski et Thévenot,

1987:246-271). On peut aussi associer les règles de travail et de salaire de Salais et Storper (1993) à des compromis faisant intervenir les mondes marchand, industriel et domestique.

2.4 Apports et limites de la théorie des conventions

Le principal intérêt des travaux de Boltanski et Thévenot est de réaliser un couplage entre deux dimensions, ou sens, d'un accord. D'abord, il y a la dimension de compréhension commune faisant référence à la notion de justesse, et d'un point de vue économique à celle d'efficacité. Ensuite, il y a celle d'une entente sur des principes. Cette seconde dimension renvoie à la notion de justice, et sur le plan économique à celle d'équité. En reliant ainsi le domaine de l'économie à celui de la philosophie politique, Boltanski et Thévenot suggèrent que les conventions, et les institutions, doivent être "comprise(s) comme connaissance commune, et comme objectivité de règles susceptibles de critique et de justification" (Bidet, 1995:127).

Les conventions, tout comme les institutions ne sont donc pas que des contraintes extérieures. Elles sont "l'objet d'attentes et de tentative de construction de la part des agents économiques" (Salais et Storper, 1993: 18). Leur création est intentionnelle. En ce sens, ils rejoignent les régulationnistes et, comme nous allons le voir, Gomme. Par contre, ils s'en distinguent sur l'analyse des facteurs présidant à cette création. Alors que pour les conventionnalistes il s'agit essentiellement de répondre à des problèmes de coordination dans un contexte incertain, pour la théorie de la régulation et Gomme il s'agit avant tout de stabiliser les conflits et permettre un ordre social.

Bien sûr les conventionnalistes ne rejettent pas l'idée des conflits, mais ceux-ci ne sont pas constitutifs des relations sociales. Ils ne peuvent que venir les remettre en cause, que troubler la coordination. En effet, ces relations sociales, variées et obéissant à des modalités différentes, reposent sur des principes d'équivalence qui fondent les accords. On se rappellera que chez Boltanski et Thévenot, les inégalités sont justifiables si elles font la preuve qu'elles améliorent le sort des plus petits (Favereau, 1994:111). Le conflit à l'intérieur d'un monde remet en cause l'ordonnement en place (contestation de la grandeur d'une personne ou d'un objet), pas la légitimité du principe supérieur commun. Quant au conflit entre deux mondes, il favorise le compromis fondé sur un nouveau bien commun. En d'autres mots, on laisse entendre que des compromis et consensus peuvent être trouvés pour chaque conflit, puisque tous ont un intérêt à assurer une coordination des actions.

En fait, le problème est l'on ne tient pas compte des rapports sociaux. Conséquemment, les conventionnalistes ne procèdent pas à une analyse en termes de rapports de force, de domination et de rapports asymétriques. Ce parti pris fait qu'ils postulent une légitimité à toute convention, au-delà des conflits. Ce qui ne nous apparaît pas évident. Par exemple, il semble plutôt douteux que les travailleurs qui sont mis en chômage involontaire en raison de la convention de chômage industriel y trouvent une légitimité, une justification. Ils risquent plus d'y voir le résultat de leur rapport de force qui les contraint à accepter (ou à se résigner) à une telle convention au niveau des entreprises d'une part, et à lutter pour obtenir une protection sociale de leur revenu (par le biais d'une action collective) d'autre part. La convergence d'intérêts pour ce type de coordination (d'un point de vue *ex ante*) est loin d'être évidente ici (Dumasy, 1992).

L'article de Boyer et Orléan, intitulé "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire" (1991), dont les conclusions sont fragiles au dire même des auteurs, témoigne bien des limites d'une analyse qui exclue la nature des rapports sociaux, et qui reste centrée sur les problèmes d'interactions entre individus pour expliquer l'émergence des institutions. Par un retour sur la grande dépression de l'entre-deux-guerres, les deux auteurs ont tenté d'élucider l'émergence de formes institutionnelles fordistes à partir de stratégies individuelles, soit le \$5 par jour d'Henry Ford. Dans le cadre de la théorie des jeux et de la théorie des conventions ils sont arrivés à la conclusion que de telles stratégies individuelles ne peuvent expliquer le passage d'un mode de coordination à un autre. Une analyse en terme d'action collective et de rapports sociaux apparaît incontournable.

"En l'occurrence; l'émergence d'acteurs collectifs, d'interventions publiques, de lois et de conventions collectives a finalement favorisé le passage au fordisme, mais selon des modalités institutionnelles aux antipodes de celles imaginées par Henry Ford. A nouveau, il faut souligner combien le mode de régulation qui finit par se dégager est assez largement inintentionnel puisqu'il assure *ex post* la compatibilité d'un ensemble de compromis par nature partiels ou sectoriels." (Boyer 1995a:29)

En fait, ce résultat n'est pas surprenant. Il témoigne de certaines limites de la théorie des conventions pour une analyse des institutions. Les institutions ne sont pas principalement des modes de coordination visant à surmonter l'incertitude. Elles expriment des conflits qui débouchent certes sur des compromis, mais qui relèvent d'une dynamique sociale beaucoup plus fondamentale que ne le laisse entrevoir l'analyse en terme d'ordre de justification et de mondes.

L'approche de Boltanski et Thévenot fait bien voir la pluralité des ordres de légitimité, donc l'incongruité de présenter la société, comme les entreprises, comme si un seul ordre prévalait.

Cependant, postuler que les personnes se déplacent d'un monde à l'autre ne dispense pas d'une analyse en termes de rapports sociaux; pas plus que le fait d'introduire une notion de bien commun permet de justifier les inégalités. De plus, Boltanski et Thévenot omettent deux questions fondamentales. Quelles sont les raisons et les causes expliquant l'existence de cette pluralité des ordres de légitimité? Les mondes sont-ils hiérarchisés? Bref, l'analyse gagnerait en fécondité si on procédait à une analyse des mondes et des compromis dans une perspective verticale plutôt qu'horizontale (Lipietz, 1995).

On peut admettre, comme le souligne Perroux (1993) que, contrairement à ce que suppose l'approche marxiste, conflit n'est pas égal à antagoniste, donc que son dépassement ne passe pas par la destruction de l'un des deux termes ou des deux à la fois. On peut envisager alors la mise en place de compromis, d'un dialogue social. Sauf que Perroux, tout comme les régulationnistes et Gommons, n'écarte pas pour autant les relations asymétriques de pouvoir, et la domination d'un groupe sur un autre. D'autant plus qu'il est difficile d'oublier que l'organisation de la production dans les entreprises ne fait pas qu'intervenir des mondes pluriels se dénonçant mutuellement. Elle repose aussi sur une structure hiérarchique, sur une domination de ceux qui ont le pouvoir de disposition des moyens de production face à ceux qui ne les ont pas (Perroux, 1993:16). Et cette situation ne peut que favoriser l'action collective et imprimer aux institutions, et même aux conventions, des formes particulières et souvent inintentionnelles, non pas dans leur création, mais dans leurs conséquences.

Certes, cette approche semble particulièrement féconde pour penser les transformations organisationnelles (Bourque, 1996 et 1995). Elle ne fournit pas, par contre, une analyse satisfaisante des institutions parce qu'elle ne parvient pas à véritablement penser les conflits et l'action collective. En ce sens, l'idée suggérée par Gommons voulant que les institutions soient de l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle apparaît davantage féconde pour répondre aux difficultés tant des conventionnalistes, que des régulationnistes, dans l'interprétation de la genèse et la transformation des institutions.

3. L'institutionnalisme de J.R. Gommons

J. R. Gommons fait partie des économistes américains qui ont développé, entre 1890 et 1940, ce qu'on a appelé par la suite l'économie institutionnaliste. Contrairement à ce qui est souvent avancé, l'approche institutionnaliste, du moins celle de Gommons, n'est pas qu'empirique. Elle se veut aussi un projet théorique. Évidemment, Gommons s'appuie abondamment sur des considérations empiriques, puisées à même ses expériences et activités professionnelles au sein des

syndicats et d'organismes gouvernementaux. Mais, sa préoccupation est de théoriser les institutions, lesquelles ont été plus ou moins ignorées par les théories classiques et néoclassiques, si ce n'est que pour y voir des contraintes. Plus spécifiquement, il cherche à donner à l'action collective une véritable place dans la théorie économique (Gommons, 1934). Et pour lui les institutions sont l'expression de cette action collective.

3.1 Une vision particulière des activités économiques

Selon Gommons, la science économique doit être distinguée des sciences pures tant sur le plan de la logique que de la méthodologie. En effet, la science économique est une science de l'activité et des comportements. Elle s'intéresse à la volonté humaine en action et aux interactions sociales, c'est-à-dire à des activités volontaires qui ne peuvent être appréhendées de façon mécanique (comme en physique et dans l'économie néo-classique), ni de façon systémique (comme en biologie).

"Economies is a science of activity. It is the activity of the human will in conflict and in cooperation, in competition and in regulation. Consequently it is a science of the ideas and methods of investigation by which human beings construct their plans of action and carry on the negotiations that determine their activity" (Gommons 1950:203).

C'est dans cette perspective que son ouvrage majeur, *Institutional Economics*, offre une analyse originale du rôle de l'action collective. Cette analyse permet deux choses. D'une part, elle renouvelle la conception des comportements. D'autre part, elle intègre les institutions à la théorie économique. En fait, en insérant au cœur de la théorie économique l'étude de la production de règles de comportement par l'action collective, Gommons se propose de repenser les activités économiques et le capitalisme. Pour atteindre cet objectif, il élabore de nouvelles catégories d'analyse permettant un déplacement des marchandises et des individus aux transactions et institutions (COREI, 1995).

S'intéressant à la volonté humaine en action, Gommons centre son attention sur les relations entre individus, et non pas, comme c'est le cas chez les néoclassiques, sur les relations individu-nature. Ce déplacement l'amène à opérer une distinction entre deux conceptions de la richesse: celle relative aux biens matériels et celle qui repose sur la propriété de ces biens. Autrement dit, il distingue création et acquisition de richesse. Cette distinction lui permet de prendre la pleine mesure des droits de propriété comme fondement du système capitaliste.

En fait, Gommons est très influencé par les dimensions juridiques et légales du système capitaliste. Comme il le souligne:

"If the subject-matter of political economy is not only individuals and nature's forces, but is human beings getting their living out of each other by mutual transfers of property rights, then it is to law and ethics that we look for critical turning points of this human activity." (Gommons, 1959: 57)

Le droit et l'éthique conditionnent les échanges, lesquelles sont, dans cette perspective, des échanges légales, i.e. encadrées par un ordre juridique imposant des statuts aux acteurs, et pas seulement des échanges entre des équivalents. Ce que les économistes classiques nomment échange de biens est, d'abord et avant tout, un transfert de droit de propriété qui sera ultérieurement suivi d'un transfert matériel. Donnant l'exemple d'un achat de chaussure, il constate, dans un premier temps, que le vendeur cède son droit de propriété sur les chaussures contre un paiement. Ce paiement peut prendre une variété de formes dont celle d'un chèque, qui est en fait une reconnaissance de dette détenue par une Banque vis-à-vis de l'acheteur⁷. Dans un deuxième temps vient le transfert matériel.

Pour Gommons, l'ensemble des économistes assimile ces deux temps de l'échange, ignorant ainsi toute la dimension immatérielle et légale entourant cette activité. Dans cette perspective, les fondations de l'économie institutionnelle se distinguent de celles de l'économie classique et néo-classique; la première repose sur la propriété de la richesse, la seconde sur les biens matériels.

Ce faisant, Gommons ne peut ignorer les questions de pouvoir et de conflits d'intérêts. En effet, de la propriété découle une rareté, matérielle et d'opportunités. Et celle-ci ne peut qu'entraîner des conflits. D'ailleurs, selon lui, les économistes qui ont suivi la tradition smithienne ne sont pas parvenus à traiter adéquatement des institutions car ils ont privilégié une vision de l'économie où règne l'abondance et l'harmonie, plutôt que la rareté et les conflits. Dans un monde d'abondance, la poursuite de l'intérêt personnel ne peut entrer en conflit avec celui des autres. "If there is abundance of nature's resources, no person can injure any other person by taking from him what he can get, if he does this by exchanging his own labour for that of the other" (Gommons 1950: 161). Devant une abondance d'alternatives on peut choisir librement sans avoir à utiliser la coercition. Cependant, le système capitaliste, qui est fondé sur la propriété de ressources rares, limite les opportunités et génère des conflits.

⁷ Nous n'en traiterons pas ici mais Gommons ouvre la voie à une analyse de l'importance du crédit, des dettes et de la monnaie dans le processus d'accumulation.

La question qui se pose alors est celle de la création d'un ordre social dans un contexte conflictuel. Suite à une étude attentive de Hume et Malthus, Gommons conclut que centrer l'analyse sur la notion de rareté permet, outre de penser les conflits, d'introduire les institutions comme mécanismes régulateurs. En fait, le conflit n'est pas la seule dimension du lien social et des relations entre individus. Ils sont aussi constitués, d'une part, d'une dépendance mutuelle des intérêts des individus et, d'autre part, de l'anticipation d'une répétition continue dans l'avenir (Gommons, 1934).

La coopération des individus ne découle donc pas d'une harmonie d'intérêts, mais de leur interdépendance. Elle provient de la nécessité d'assurer une certaine efficacité (efficiency) dans la création de la richesse afin de surmonter la rareté. Aussi, dans un univers incertain, l'anticipation des actions des autres est indispensable. En d'autres mots, les individus, qui participent à des activités économiques en relation avec d'autres individus, ont besoin d'un certain ordre afin d'être en mesure d'anticiper une répétition dans le futur. "(...) this meaning of Order is derived from the fact that the future is wholly uncertain except as based upon reliable inferences drawn from experiences of the past; and also from the fact that it may properly be said that man lives in the future but acts in the present" (Gommons 1959: 57-58).

Le jeu combiné des conflits, en raison de la rareté, et de la dépendance mutuelle des intérêts oblige à penser les processus de création d'un ordre et d'une stabilité. En postulant que l'ordre est assuré par des règles collectives, on se démarque de la conception smithienne voulant qu'il soit le résultat d'une harmonie des intérêts. En effet, on obtient une conception alternative où l'ordre origine "d'un compromis régulant les conflits et produit de l'action collective" (COREI, 1995:31).

Cette vision des relations sociales repositionne Gommons par rapport à la théorie néo-classique. Son unité d'analyse ne sera plus l'échange de biens, mais les transactions. Cette nouvelle unité de base comporte les trois dimensions caractéristiques des relations inter-individuelles pour le contrôle de ressources rares, c'est-à-dire le conflit d'intérêts, la dépendance et l'ordre. Gommons définit les transactions de la façon suivante:

"Transactions, as thus defined, are not the "exchange of commodities", in the physical sense of "delivery" they are the alienation and acquisition, between individuals, of the *rights* of future ownership of physical things, as determined by the collective working rules of society, before labor can product, or consumers can consume, or commodities be physically delivered to others persons" (Gommons 1959:58)

Le concept de transaction permet donc de mettre en lumière le fait que quelque chose d'important se noue avant la production et la consommation. "Production and consumption cannot be carried on without first obtaining legal control". (Gommons 1959:7) Les transactions s'effectuent aujourd'hui, mais prennent effet dans le futur. La perception de ce futur est donc très importante. En ce sens, sa théorie devient,

"(...) a *volitional* theory of future consequences of present negotiations and transferts of legal control, determining the extent to which future consumption will be expanded or contracted or pauperized" (Gommons 1959:7).

3.2 Des transactions aux institutions

On l'a souligné, les transactions expriment une relation entre individus, une relation sociale. Elles concernent l'aliénation et l'acquisition d'un droit de propriété futur. Elles interviennent avant l'échange, la production et la consommation. Elles deviennent ainsi des moments stratégiques où se déterminent les règles de ces activités subséquentes (COREI, 1995:32). L'accord qui en découle prend la forme d'une création de dettes pour les deux parties. D'une part, celui qui aliène son droit de propriété se retrouve avec une dette de performance. D'autre part, celui qui l'acquiert a une dette de paiement. En cas de litige (de non réalisation de la performance et/ou du paiement) les individus, ou groupes, peuvent faire appel à une autorité. Cette autorité peut être de différents types (les dirigeants d'une organisation par exemple). Mais, elle est souvent associée à l'État et au pouvoir législatif. Gommons permet donc ici de penser le marché comme une institution sociale où l'Etat exerce un pouvoir régulateur (ibid).

De ce qui précède, on peut dire qu'en s'appuyant sur ce concept de transaction, Gommons s'assure de trois choses. D'abord, il met en perspective les conflits d'intérêts entre les personnes, ou groupes, qui transigent (ce qui est plus vaste que les seuls conflits capital-travail). Ensuite, il intègre les notions de négociation, persuasion, coercition et de contrainte dans l'analyse. Enfin, et c'est ce qui nous intéresse particulièrement ici, il dirige inévitablement l'attention sur le contexte institutionnel dans lequel ces transactions s'effectuent.

Pour Gommons, l'ensemble de l'activité économique se ramène à trois types de transactions: les transactions marchandes, de direction et de rationnement⁸, lesquelles peuvent être routinières ou stratégiques. Sa typologie est basée sur des considérations juridiques et

⁸ Nous avons choisi de traduire *bargaining transaction* par transaction marchande, *managerial transaction* par transaction de direction et *rationing transaction* par transaction de rationnement.

fonctionnelles (Dutraive 1993:93) Ainsi, le statut juridique des participants varie en fonction du type de transaction. Les transactions marchandes font intervenir des individus égaux en droit (mais pas nécessairement égaux en rapport de force économique et/ou moral). Les transactions de direction et de rationnement, quant à elles, reposent sur une inégalité dans les statuts juridiques. Dans les transactions de direction celui qui joui d'une supériorité légale peut être un individu ou une hiérarchie d'individus, les représentants d'une entreprise notamment. Cette supériorité autorise le commandement. Ceux qui sont soumis à cette autorité (statut juridique inférieur) doivent obéir. Dans les transactions de rationnement le supérieur en droit est un supérieur collectif ou son représentant officiel, par exemple le gouvernement, un tribunal d'arbitrage, un conseil d'administration, un exécutif syndical, etc.

L'objet de ces transactions est évidemment distinct. Les transactions marchandes opèrent le transfert de la richesse par un accord volontaire entre individus ou groupes juridiquement égaux. Les transactions de direction créent la richesse dans un rapport de commande/obéissance entre des individus ou groupes juridiquement inégaux. Enfin, les transactions de rationnement "apportion thé burdens and benefits of wealth création by thé dictation of légal superiors" (Gommons 1959:68).

Parmi les exemples de transaction de rationnement, Gommons indique l'ensemble des activités du gouvernement et du système juridique, allant des législations entourant la fiscalité et les tarifs aux décisions des tribunaux entourant des litiges commerciaux. Ces transactions font aussi référence aux décisions d'un conseil d'administration d'une entreprise vis-à-vis ses actionnaires. Les transactions de direction s'attachent aux relations entre un propriétaire (ou un contremaître) et un travailleur, entre le corps policier et les citoyens, entre les administrateurs et les administrés, etc. Les transactions de rationnement et de direction impliquent donc l'utilisation d'une autorité légale, elle-même encadrée par des règles du jeu. Par exemple, les transactions de rationnement de l'appareil législatif sont soumises aux règles constitutionnelles et aux coutumes; les transactions de direction sont contraintes par le code du travail et les conventions collectives (Gommons, 1959:65-68).

Quant aux transactions marchandes, elles vont des échanges de biens à l'embauche des travailleurs. Mais, contrairement aux deux autres types de transactions, elles supposent une égalité de droit, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas possibilité d'exercer un pouvoir économique. Pour Gommons, le pouvoir économique, ou son absence, est déterminé par deux principaux facteurs: le nombre de possibilités alternatives disponibles aux parties, ainsi que leurs habilités à s'abstenir de négocier. Les termes de la transaction marchande vont donc dépendre du rapport de force de

chacun. Évidemment, les règles du jeu sociales (comme les normes minimales de travail par exemple) vont affecter l'exercice du pouvoir afin de le contenir dans des limites "raisonnables" (Rutherford, 1989:xxii).

Ici intervient la question éthique pour Gommons. Selon lui, plusieurs lois, donc une partie des règles du jeu sociales, renvoient à deux dimensions qui ne sont pas toujours complémentaires: une dimension d'inégalité (commande et obéissance) et une dimension éthique ou de justice (ce qui est bien ou mal, équitable ou inéquitable). Or, et contrairement à ce que laissent supposer les conventionnalistes, rien ne garanti que les règles (ou institutions) doivent combiner efficacité et justice (équité) pour se maintenir. D'ailleurs, cette combinaison est d'autant moins assurée que plusieurs d'entre elles sont mises en place de façon autoritaire, c'est-à-dire sur la base d'une inégalité juridique et/ou d'un rapport de pouvoirs asymétriques (Gommons, 1936). C'est pourquoi il devient important d'étudier l'encadrement légal et juridique des activités économiques, donc l'intervention d'un tiers (l'État). Cet encadrement cherche, par le biais de lois et règlements et en s'appuyant sur des pratiques antérieures et coutumières, perçues comme "raisonnables" ou équitables (ceci s'applique tout particulièrement dans les pays s'appuyant sur le *common law* comme aux États-Unis), à limiter l'exercice de ce pouvoir de façon à combiner inégalité et justice (Dussaultetal., 1994:381).

Enfin, les deux catégories transversales sont les transactions routinières et les transactions stratégiques. Les premières reposent sur les habitudes, les coutumes (renvoie aussi au Common law). Elles font référence au processus cognitif. Ces transactions routinières s'appuient sur "des expériences passées et pour lesquelles il existe des règles qui constituent une mémoire des pratiques efficaces et fournissent une sécurité aux anticipations." (COREI 1995:34-35). Les secondes permettent les innovations. Elles s'attachent aux problèmes nouveaux ou importants. Elles sont particulièrement sujettes à conflit. Et la résolution de ces conflits engendre la création de nouvelles règles et routines (ibid:35).

L'intérêt de cette typologie des transactions est de mettre en relief trois éléments. D'abord, le fait que les individus, ou groupes, ont des statuts sociaux et juridiques variant selon le type de transaction. Ensuite, les conflits sont présents dans toute transaction. Alors que les transactions marchandes et de direction réfèrent à des conflits sur la propriété et son usage (lutte pour la richesse), les transactions de rationnement impliquent des conflits sur les règles de répartition (lutte pour le pouvoir), donnant tout son sens à l'action collective (ibid:34). Enfin, les activités d'échange, de production et de consommation vont se réaliser à la suite (dans le futur) de transactions (présentes) qui reposent sur des règles collectives. On peut donc dire que toute

transaction est régulée. Il convient alors d'étudier le rôle, l'émergence et les transformations du contexte institutionnel dans lequel s'effectuent ces transactions.

Chez Gommons, les institutions sont le produit de l'action collective. Elles permettent de contrôler, libérer et élargir l'action individuelle⁹. Ainsi, elles ne sont pas que des contraintes. Elles permettent aussi une liberté d'action pour les individus en imposant des droits et des devoirs. Comme il le soulève, "(...) the only way in which "liberty" can be obtained is by imposing duties on others who might interfere with the activity of thée "liberated" individual" (Gommons, 1950: 35).

Lorsque l'action collective (ou l'exercice du contrôle collectif) est peu organisée, on est en présence de simples règles du jeu informelles (working rules), telles que les coutumes, habitudes, etc. Ainsi, Gommons souligne qu'une partie des relations sociales reposent sur des règles de nature cognitive. Par contre, l'action collective peut aussi être formalisée dans des lois et règlements. Elle peut même prendre la forme d'une véritable organisation, comme par exemple les syndicats, les corporations et les partis politiques qui sont les trois institutions économiques majeures du 20^{ème} siècle selon Gommons. Dans ces cas, il leur attribue le terme de "going concern". Le principe commun de toute institution, et son fondement, est l'établissement de règles plus ou moins formelles. Ces règles encadrent l'action individuelle. Cette vision des institutions est donc très large. Elle inclue aussi bien les conventions de la théorie des conventions, que les organisations des régulationnistes. En effet, pour Gommons, l'entreprise est d'abord et avant tout une institution.

En somme, les institutions, formelles ou informelles, définissent pour les parties prenantes à une transaction (individus ou groupes organisés) leurs droits, devoirs et marges de manoeuvre. Elles sont des instances régulatrices déterminant la nature des transactions prises, ainsi que les termes sur lesquelles elles peuvent être prises. Elles favorisent l'anticipation des comportements d'autrui et permettent une coopération dans un contexte incertain et conflictuel (COREI, 1995:35).

Un changement dans les institutions peut transformer une transaction de rationnement en une transaction marchande, et vice et versa. Il peut aussi élargir les marges de manoeuvre de certains acteurs. De la même façon, il peut accroître ou réduire la capacité des acteurs à exercer leur pouvoir économique. En imposant de nouveaux devoirs, une modification institutionnelle peut favoriser l'action individuelle en permettant à un individu d'atteindre des objectifs qui nécessitent le

⁹ Gommons définit les institutions comme des "collective action in restraint, libération and expansion of individual action" (Gommons 1950:73)

contrôle des actions des autres. Parallèlement, les règles et institutions peuvent libérer un individu de la coercition exercée par les autres (Rutherford, 1989).

3.3 Hiérarchie des institutions et transformations institutionnelles

Dans son ouvrage *Institutional économie*, Gommons propose deux interrogations fondamentales sur les institutions comme forme d'encadrement de l'action individuelle (Vanberg, 1989). La première interrogation concerne l'émergence des institutions et les mécanismes par lesquels les règles du jeu sont mises en oeuvre. Ici s'opère une séparation entre les règles informelles, dont l'origine peut être spontanée¹⁰, et les règles établies de façon délibérée, qui se retrouvent généralement formalisées et matérialisées dans des organisations avec pouvoirs de sanction. La seconde interrogation, qui nous intéressera maintenant, porte sur la nature des institutions et de ses règles. Dans ce dernier cas, il faut distinguer deux niveaux de règles. D'abord, il y a les règles générales de conduite, c'est-à-dire les coutumes, normes sociales mais aussi les règles constitutionnelles d'un État et l'ensemble de sa législation. Ensuite, on retrouve les règles internes à une organisation (going concern).

En opérant cette distinction, Gommons suggère, d'une part, une hiérarchisation des institutions et, d'autre part, d'élargir l'investigation des organisations afin de les appréhender aussi comme des institutions, c'est-à-dire comme des formes organisées d'action collective (Rutherford, 1989: xxvi). Ces formes organisées d'action collective, qu'il nomme, comme on l'a mentionné précédemment, des "going concern"¹¹, deviennent des "joint expectation of beneficial bargaining, managerial, and rationing transactions, kept together by "working rules" and by control of the changeable strategie or "limiting" factors which are expected to control the others" (Gommons 1950:58).

Avant de poursuivre, mentionnons que cet intérêt de Gommons pour les organisations découle de sa compréhension du capitalisme. En effet, selon lui, le capitalisme qui se développe depuis les années 1850 est différent de celui qui l'a précédé. Avec l'introduction des lois sur les corporations, attribuant aux individus un droit universel à l'action collective (le droit de se regrouper), le capitalisme a changé de visage pour reposer de plus en plus sur les organisations, sur l'action collective. D'où la nécessité d'introduire cette dimension dans l'analyse économique, et de

¹⁰ Ici on pourrait faire des analogies avec les analyses de Hayek. Voir Vanberg (1989) et Bazzoli (1993).

¹¹ Nous proposons de traduire going concern par organisation-institution pour bien distinguer ce concept de la définition courante d'organisation comme forme de mise en place d'acteurs.

s'intéresser au rôle institutionnel des organisations (Gommons, 1934). Évidemment, ce type d'institution est lui-même subordonné aux règles de conduite de portée générale.

En proposant une hiérarchie des institutions, Gommons souligne que les actions individuelles ne sont pas uniquement encadrées par des règles de portée générale; elles sont aussi soumises aux règles des organisations (entreprises, syndicats, partis politiques, organisations volontaires, etc.) dont l'individu fait partie tout au long de sa vie. De sorte que, les organisations, dans leur dimension institutionnelle, représentent une coalition d'individus dont la viabilité est assurée en autant qu'une volonté à cet égard soit exprimée. Elles naissent de l'action d'un individu, ou d'un groupe d'individus, dans le but d'atteindre certains objectifs et/ou de défendre des intérêts. Elles ne sont donc pas éternelles; elles évoluent ou dépérissent selon le contexte légal, social, technique, etc. Comme toutes institutions, les règles et pratiques internes des organisations reflètent des conflits et disputes (Rutherford, 1989). Pour qu'un individu s'insère efficacement au sein d'une organisation, il doit en apprendre les règles ainsi que leur pertinence et justification. On retrouve ici l'idée de légitimité développée par les conventionnalistes.

On a souligné que chez Gommons la relation individu-société se comprend à partir des institutions, des règles du jeu. Celles-ci contraignent les individus, conditionnent leur perception de la réalité, et stabilisent leur statut et position vis-à-vis des autres. Mais, parallèlement, elles permettent une certaine liberté d'action et supposent certains droits. De sorte que, dans chaque organisation-institution les individus possèdent un champ de liberté (field of opportunity) (Biddle, 1990). Même si on suppose que la poursuite d'objectifs individuels est conforme à la poursuite des objectifs de l'organisation-institution, l'ensemble des actions individuelles possibles à l'intérieur d'un champ de liberté ne peut être totalement prévu. Et dans un monde qui se transforme, de nouvelles possibilités d'actions émergent constamment. En raison de cela, le champ de liberté qu'engendrent les institutions fonde l'introduction de nouvelles règles et des changements institutionnels.

Tant que les actions individuelles, qui sont souvent routinières et habituelles, produisent des résultats qui sont conformes aux objectifs de l'organisation-institution il n'y a pas lieu de modifier les règles du jeu. Mais, toutes les actions possibles dans un champ liberté n'ont pas été prises. En ce sens plusieurs restent non testées, voire non imaginées (Biddle, 1990). Un changement dans l'environnement de l'organisation-institution va souvent provoquer des modifications des actions. Ces changements peuvent aussi créer pour les individus de nouvelles libertés ou de nouveaux obstacles à la poursuite de leurs intérêts. De nouvelles actions seront donc entreprises; certaines

seront un succès d'autres non. Mais chacune d'elle sera développée à la fois en fonction d'un intérêt individuel et avec en tête les règles du jeu de l'organisation-institution.

On l'a déjà souligné, pour Gommons, dans un monde de rareté, toute action a des conséquences sur les actions des autres. Conséquemment, le succès d'une action dépendra de la réponse ou de l'inaction des autres (Gommons 1950:643). Prenons un exemple dans le monde syndical avec non pas un individu mais un comité syndical local et son syndicat national. Supposons que le comité syndical local a imaginé une pratique innovante pour faire avancer ses objectifs, la négociation d'une convention collective de six ans par exemple. Cette nouvelle pratique peut placer d'autres comités syndicaux locaux, affiliés au même syndicat, dans une nouvelle situation face à leur employeur respectif. Certains vont considérer que cette nouvelle pratique leur est défavorable et réagir en questionnant sa conformité avec les règles du jeu en vigueur, le code du travail notamment. De plus, cette nouvelle pratique, cette transaction stratégique, peut être en contradiction avec les objectifs et les principes du syndicat national.

Très vite les dirigeants du syndicat national, les représentants de l'action collective, seront alertés. En raison de leur pouvoir de sanction, ils peuvent encourager les nouvelles pratiques qu'ils jugent faire avancer le *going concern* et décourager les autres. Si les nouvelles pratiques sont acceptées, elles font dorénavant partie des règles du jeu, lesquelles vont redéfinir les droits, devoir et liberté des individus. Ainsi, dans le développement des organisations-institutions, et des règles du jeu, les choix prédéterminés interviennent d'un double point de vue. Premièrement, les individus introduisent des pratiques innovantes face à des situations nouvelles. Deuxièmement, les dirigeants discriminent entre ces nouvelles pratiques pour ne conserver que celles compatibles et desservant les intérêts de l'organisation comme institution (Biddle, 1990).

Les nouvelles situations qui entraînent une modification des règles peuvent être le résultat d'événements exogènes. Gommons cite les exemples des modifications de la population et des changements technologiques. Ces changements affectent la rareté et sont des sources de conflits et de tensions. Mais elles peuvent aussi, comme dans notre exemple, être endogènes en raison des interdépendances entre les actions individuelles au sein d'une organisation.

Tentons maintenant d'appliquer cette analyse aux transformations des institutions de portée plus générale. Prenons l'exemple d'un *going concern*, une entreprise par exemple, qui développe une nouvelle pratique pour gagner un avantage par rapport à un autre *going concern*, un syndicat. Cette pratique peut être adoptée par d'autres entreprises. Si celle-ci parvient à accroître le pouvoir des entreprises sur celui des syndicats, ces derniers vont vite sentir un empiétement de leur champ

de liberté. Ils vont alors remettre en cause la nouvelle pratique et tenter d'y apporter une réponse pour la contrer. Il est fort probable qu'une action collective supérieure, l'État dans notre exemple, intervienne dans le conflit. Les représentants de l'État vont accepter et entériner les nouvelles pratiques s'ils jugent qu'elles sont compatibles avec les intérêts de la société.

Pour Gommons, l'ensemble des situations sociales suppose des conflits sur les règles à suivre. Et il n'y a rien qui peut assurer une entente. Cependant, influencé en cela par le courant pragmatiste américain représenté par Dewey et Pierce, il croit qu'il est possible de trouver des solutions aux problèmes que soulèvent les conflits. En cela, l'État joue un rôle important. C'est lui, avec le système juridique, qui joue le rôle d'arbitre. Il ne faut pas pour autant en conclure que l'État est neutre. Au contraire, les politiques mises de l'avant et les changements législatifs sont influencés par les partis politiques au pouvoir, lesquels sont aussi des formes d'action collective organisée (going concern) avec leurs propres règles internes (Gommons, 1934).

Pour Gommons, les objectifs d'une organisation-institution naissent de choix prédéterminés par les individus qui lui sont associés. Ils sont révélés par les actions (ou inactions) de ceux qui sont mandatés pour mettre en oeuvre les règles du jeu du collectif. Ces personnes ont évidemment des intérêts personnels, mais certains facteurs les empêchent d'utiliser leur pouvoir dans leurs seuls intérêts. Parmi ces facteurs il y a les règles internes (constitutions, réglementations, coutumes et conventions), ainsi que des facteurs externes provenant d'une action collective supérieure. Par exemple, un chef syndical est contraint par la constitution de son syndicat mais aussi par la législation qui entoure les activités syndicales. Évidemment, il reste toujours une marge de manoeuvre, et l'exercice du pouvoir dans cette marge devient l'expression de la volonté de l'action collective organisée (Gommons, 1924:126).

L'extension des droits d'un individu ou d'un groupe passe nécessairement par l'imposition de devoirs aux autres. Et les individus ou les groupes n'ont pas toujours planifié, désiré ou même envisagé l'impact de leurs actions sur les autres. En fait, Gommons tente une synthèse entre les conséquences inintentionnelles des actions et leurs réponses intentionnelles. Ainsi tout changement (ou nouvel arrangement institutionnel) ne peut se comprendre sans que l'on s'interroge sur l'aspect intentionnel des actions qui ont conduit à ces changements. Comme le suggère Biddle (1990), il est moins utile de reconnaître que le comportement d'un travailleur peut entraîner de façon inintentionnelle la mise à pied d'un autre, que d'explorer l'effet de ce résultat inintentionnel sur la perception des autres travailleurs de leur propre condition (autrement dit la contribution à une conscience de classe) ainsi que leur réponse à la situation (action collective en vue de limiter la production de chaque travailleur).

Ce qui est le plus intéressant dans l'analyse des changements institutionnels de Gommons c'est l'interaction qu'il permet d'entrevoir entre, d'une part, les actions des individus à l'intérieur des organisations et les actions entre les organisations, et, d'autre part, entre les règles générales (formelles et informelles) et celles internes aux organisations (Rutherford, 1989). Dans le temps, individus et organisations tentent de modifier les règles (formelles et informelles), ou d'en développer de nouvelles, en poursuivant leurs propres objectifs. Ainsi, lorsqu'une règle devient un facteur limitatif, des efforts sont déployés pour en développer de nouvelles. Ces règles peuvent ensuite s'étendre à l'ensemble de la société.

On peut donc dire que la vision de Gommons est bien celle d'une évolution artificielle des institutions, en ce sens où les actions avec finalité occupent une place centrale. Pour faire cette démonstration Gommons adopte une méthodologie particulière. Celle-ci semble tellement singulière que certains la qualifient de holiste (Ramstad 1986, COREI, 1995), alors que d'autres croient qu'elle s'inspire d'un individualisme méthodologique (Biddle 1990, Rutherford, 1989) qui s'éloigne toutefois de celui de la théorie néo-classique. Certes, chez Gommons, les institutions et les règles ne sont pas le résultat de choix individuel à un moment donné. Elles découlent d'actions individuelles, ou collectives, finalisées et réalisées dans le passé et souvent dans une structure institutionnelle différente. En ce sens, les individus sont des citoyens d'institutions qui existent avant et après eux.

"Individuals begin as babies. They learn the the custom of language, of cooperation with other individuals, of working towards common ends, of negotiations to eliminate conflicts of interest, of subordination to the working rules of the many concerns of which they are members. They meet each other, not as physiological bodies moved by glands, nor as "globules of desire" moved by pain and pleasure, similar to the forces of physical and animal nature, but as prepared more or less by habit, induced by the pressure of custom, to engage in those highly artificial transactions created by the collective human will... Instead of isolated individuals in a state of nature they are always participants in transactions, members of a concern in which they come and go, citizens of an institution that lived before them and will live after them." (Gommons 1950: 73-74)

Or, malgré cette référence à un "collective human will" il est sûrement présomptueux de croire que Gommons adopte un holisme radical et qu'il suppose une parfaite autonomie d'entités sociales (Rutherford 1989:xvii). En fait, cette volonté collective exprime les résultats de processus décisionnels qui peuvent être individuels, collectifs, gouvernementaux et/ou juridiques. Il s'agit de voir à quel niveau l'action se situe. Mais, il semble clair que toute intervention portant sur des règles de portée plus générale nécessite une action collective organisée, c'est-à-dire l'intervention

d'acteurs collectifs comme les syndicats, les employeurs, le gouvernement, les partis politiques, etc.

En effet, si on fait une analyse des règles générales touchant l'ensemble de la société, on peut dire que ce sont les individus organisés qui ont un pouvoir sur les institutions. Or, ayant des rôles économiques et sociaux, auxquels sont associés des statuts juridiques distincts, ils ont aussi un pouvoir et un poids différents dans l'ensemble des activités économiques (production et répartition de la richesse). Leur influence sur les transformations institutionnelles ne sera donc pas la même. On a vu que les conflits et les luttes de pouvoir ne portent pas que sur les activités économiques de répartition et de production de la richesse, ils concernent aussi les règles de fonctionnement des institutions qui encadrent ces activités. D'où la nécessité, pour Gommons, de tenir compte des dimensions économiques mais aussi éthiques et juridiques du système capitalisme (COREI 1995:39).

Par contre, si on s'intéresse aux transformations des règles internes aux organisations, une analyse en termes d'actions individuelles est parfaitement envisageable. Et on a vu comment, dans un premier temps, les actions individuelles se repercutent sur les organisations, lesquelles, dans un deuxième temps, entreprennent des actions collectives engageant une évolution des règles du jeu sociales. En ce sens, l'individu, qui est socialisé, n'en demeure pas moins un acteur avec ses intérêts propres et sa volonté. Certes, il est encadré par des règles et institutions, mais il a aussi un pouvoir sur elles. S'il effectue souvent des choix en fonction d'habitudes et de coutumes, il peut aussi en faire de façon rationnelle et finalisée (Gommons 1950:306). Ces choix stratégiques s'imposent d'ailleurs en face de situations et de problèmes nouveaux où les règles du jeu ne tiennent plus, ou ne sont plus adéquates. En fait, pour Gommons, les habitudes et coutumes sont reliées aux transactions routinières, c'est-à-dire à quelque chose s'éloignant de tout ce qui n'est pas prévu ou prévisible. Tout ce qui est nouveau ou inhabituel, ce qui renvoie chez Gommons à un facteur limitatif ou à une transaction stratégique, nécessitera une activité intellectuelle que seuls peuvent accomplir les individus, qu'ils soient ou non représentants d'un groupe organisé.

Il y a un donc lien évident entre les transactions stratégiques et les changements institutionnels. Face à la nouveauté, donc dans le cadre d'une transaction stratégique, une règle ou, en corollaire, son absence, peut devenir une contrainte, un facteur limitatif selon la terminologie de Gommons. Ceci conduit les individus, ou les groupes organisés, à établir de nouvelles règles et pratiques. Cet effort peut se situer à plusieurs niveaux, tout comme il peut affecter différents individus et groupes. De telles pratiques innovantes peuvent aussi se répandre et devenir

socialement acceptées. Finalement, elles peuvent même être totalement formalisées par le biais d'une législation, voire d'un amendement constitutionnel (Rutherford 1989:xvii).

En terminant, mentionnons qu'un des apports de Gommons est de bien spécifier que selon les niveaux d'analyses, conflits sur les règles de portée générales ou sur les règles organisationnelles, ce ne sont pas les mêmes acteurs qui interviennent. Mais, quelque soit le niveau privilégié, on ne peut ignorer les différences de statut, et conséquemment de pouvoir juridique, économique et même moral de chaque acteur.

4. Conclusion: Éléments pour une théorie des institutions

On a vu que la théorie de la régulation propose des éléments intéressants pour penser les institutions. D'abord, elle distingue trois principes d'action, la loi, le compromis et le système de représentation. Ensuite, elle met les conflits au centre de l'analyse. Les institutions ont alors essentiellement pour fonction d'établir un ensemble de règles permettant de les contenir temporairement, et d'assurer une régulation économique et sociale. De plus, elle propose six principes d'évolution. Ainsi, la viabilité d'une institution est assurée par un ensemble de mécanismes. Et l'efficacité n'est pas le facteur déterminant pour assurer la sélection, la cohérence et le maintien d'une institution, d'où la nécessaire distinction entre origine et viabilité. Pour être viable une institution doit s'insérer dans une architecture d'ensemble, laquelle suppose une hiérarchie des formes institutionnelles, comme en témoigne la place du rapport salarial dans le fordisme. En revanche, celle-ci n'est pas immuable. Elle se transforme dans le temps et dans l'espace. Aussi, il n'y a pas de convergence spatiale et temporelle des formes institutionnelles. Enfin, rien n'assure la stabilité à long terme d'une configuration institutionnelle, en dépit de sa cohérence et de son efficacité. Relativement stables et rigides à court terme, les institutions évoluent à long terme. En raison des conflits qui président à leur émergence, mais qui ne sont jamais éliminés, une analyse historique qui tient compte des rapports sociaux est donc indispensable (Boyer, 1986, 1995a, Villeval,1995).

Fondamentalement, la théorie de la régulation adopte une perspective macro-économique et historique où les institutions assurent et supportent la reproduction du système, la cohérence du mode de régulation. Si cet angle d'analyse permet de bien saisir le passage de la croissance à la crise, et par le fait même le grippage et la rigidité de certaines formes institutionnelles, ses capacités analytiques concernant l'émergence d'un nouveau mode de régulation, et des institutions correspondantes, sont limitées (du moins *ex ante*).

Il devient donc nécessaire de compléter ces considérations théoriques avec des analyses plus micro. Dans ce cadre, la théorie des conventions apporte certainement de nouvelles dimensions à la problématique des institutions. En dirigeant son attention sur les interactions individuelles dans un contexte d'incertitude, cette théorie met en lumière toute la dimension cognitive des conventions et des institutions. Elle suggère ainsi certains éléments intéressants. Premièrement, en appui aux régulationnistes, la viabilité d'une institution ne repose pas que sur son efficacité. Deuxièmement, elle peut s'édifier sur une multitude de principes. Enfin, troisièmement, pour se maintenir une institution doit être légitimée par les individus.

Cette question de la légitimité des institutions fait bien voir la dimension politique entourant les activités économiques, abordées alors sous l'angle des rapports entre individus (rapports sociaux) et pas uniquement sous l'aspect des rapports de l'individu à la nature (comme chez les néoclassiques). Malheureusement, les conventionnalistes ne semblent pas prendre la pleine mesure de ces rapports sociaux. Ils restent enfermés dans une "micro compréhensive" centrée sur l'individu et ses représentations. Ce faisant, la fonction des institutions (et des conventions) demeurent essentiellement d'assurer une coordination des actions dans un contexte d'incertitude. La dimension conflictuelle de la relation sociale, si elle reste admise, n'est plus constitutive est indissociable de celle-ci. Évidemment, les auteurs insistent sur la coexistence d'une pluralité de principes de coordination, et des problèmes que cela suppose. Mais, aucune hiérarchie entre les mondes n'est suggérée, ni entre les conventions et institutions d'ailleurs. Pourtant, comme le souligne Gommons, des rapports de pouvoir asymétriques s'exprimant, entre autres, dans des statuts juridiques différents, sont au fondement des relations économiques et sociales (Gommons, 1934). Et si les institutions n'ont pas qu'une pertinence fonctionnelle, à savoir assurer une coordination entre les individus et groupes. Elles traduisent aussi l'état des rapports sociaux d'une société.

Dans ce cas, le problème des conventionnalistes semble avant tout méthodologique. En effet, en adoptant un individualisme méthodologique ils se retrouvent avec le problème inverse des régulationnistes. Alors que ces derniers ne pouvaient véritablement penser la cohérence micro, les premiers ont de la difficulté à saisir la dimension macro. Salais et Storper (1993) suggèrent que la cohérence macroéconomique est assurée par les institutions, lesquelles sont le produit de l'action collective. Cependant, le passage de l'action individuelle à l'action collective n'est pas véritablement analysé. De plus, en refusant de penser en termes de domination et de rapports asymétriques, ils sont obligés de postuler que ce passage découle d'une recherche consciente et concertée pour assurer la coordination. Autrement dit, la reconnaissance par les individus, ou les

acteurs collectifs, de problèmes de coordination est suffisante pour assurer la mise en place et la légitimité des institutions pertinentes (Botzmeyer, 1994).

D'une coordination nécessaire pour poursuivre des stratégies individuelles non-coopératives fructueuses chez les conventionnalistes (Favereau, 1994), on passe, avec Gommons, à une coopération incontournable pour assurer une efficacité dans la création de la richesse, et surmonter la rareté à l'origine des conflits. Certes, celui-ci n'offre pas de véritable analyse macroéconomique. Par contre, son approche nous semble plus féconde pour penser les liens entre les niveaux micro et macro à travers l'action collective et les institutions.

Avec Gommons on retrouve certains des thèmes développés par les régulationnistes. D'abord, il partage l'idée qu'il y a une hiérarchie des institutions et qu'elles opèrent par la loi, le compromis et le système de représentation. Les institutions, dans un contexte où se combinent incertitude et rareté, soutiennent la construction d'un ordre social du double point de vue d'une régulation des conflits d'intérêts et d'une homogénéisation des comportements, des représentations et des anticipations. Un des éléments innovateurs chez Gommons réside d'ailleurs dans la dynamique qu'il propose entre deux catégories d'institutions aux rôles complémentaires (Gonce 1971, Boland 1979, Bazzoli et al. 1994). D'une part, on retrouve les institutions informelles ayant une fonction davantage cognitive, c'est-à-dire les représentations communes, les coutumes, les traditions, etc. Celles-ci font référence aux comportements routiniers, habituels. Elles expliquent l'homogénéisation des comportements ainsi que l'existence de "patterns" d'action et de comportements. Ce type d'institutions n'est pas sans lien avec l'analyse conventionnaliste. D'autre part, il y a les institutions formelles. Celles-ci sont inscrites matériellement et dérivent d'actions intentionnelles et finalisées. Ces institutions organisées ont une fonction beaucoup plus structurante sur l'économie puisqu'elles naissent en fonction de finalités particulières. Cette analyse est similaire à celle des régulationnistes.

Chez Gommons, les institutions sont des contraintes, mais elles sont aussi des guides pour l'action. Elles reposent sur la sanction et l'incitation. Or, elles permettent aussi une "libération" et une expansion de l'action individuelle. Les institutions ont donc une triple fonction. Tout d'abord, elles sont des contraintes; elles dévoilent ce que l'on doit ou ne doit pas faire. Mais, elles définissent aussi des règles qui engendrent une régularité des actions et des comportements permettant une meilleure anticipation dans un monde incertain et conflictuel. Elles indiquent alors ce que l'on peut ou ne peut pas faire. Enfin, elles permettent un certain élargissement de l'action en spécifiant ce que l'on pourrait ou ne pourrait pas faire.

Avec Gommons et les régulationnistes, les institutions sont un construit social, visant à mettre de l'ordre dans le conflit. Ainsi, elles se transforment de façon endogène dans le temps. Elles ne se reproduisent pas dans un univers a-historique. Étant le résultat, intentionnel ou non, de la volonté humaine, elles évoluent en fonction du contexte social, économique et politique. De plus, les institutions ne font pas qu'assurer une homogénéisation des comportements et des représentations. Elles doivent réguler les conflits (régulation et Gommons) et favoriser une adhésion (conventionnalistes). Elles permettent d'anticiper le comportement des autres. Elles assurent la mise en place d'un ordre, d'une stabilité, d'une régularité au-delà des conflits entre les différents individus et groupes socio-économiques. Les institutions sont des structures organisationnelles ainsi que le cadre juridique, politique et éthique de la société (Bazzoli et al, 1994:101).

À ce stade-ci de notre réflexion, dont l'étude et la confrontation de ces trois théories représentent l'amorce, il est possible de retenir certains éléments théoriques aptes à enrichir la compréhension des institutions. En premier lieu, la définition de Gommons des institutions, comme action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle, nous semble particulièrement féconde. Elle met en évidence le rôle de l'action collective. De plus, elle suggère d'appréhender les institutions comme mécanismes assurant la médiation de l'individuel au collectif.

Ainsi, concernant la logique des institutions, quatre idées peuvent être soulignées. Premièrement, les institutions doivent être pensées en terme d'action collective encadrant l'action des acteurs individuels et collectifs. Deuxièmement, elles sont générées par des conflits. Et c'est en ce sens que l'on peut parler de compromis. Troisièmement, elles ne sont pas que des contraintes. Elles permettent aussi une certaine liberté en imposant droits et devoirs, comme l'a souligné Gommons. Elles favorisent la coordination et les anticipations dans un contexte d'incertitude face aux actions des autres et au futur. Elles engendrent une coopération/division dans un contexte de conflits d'intérêts, de rapports de pouvoir asymétriques et d'interdépendance. Enfin, quatrièmement, elles sont des constructions sociales. Elles résultent d'une volonté consciente même si les conséquences peuvent être inintentionnelles. L'idée qu'elles doivent pour être viables susciter une adhésion, ou reposer sur une légitimité, comme le soulignent les conventionnalistes, est certes intéressante. En revanche, on ne peut échapper à une analyse en terme de rapports de pouvoir asymétriques, de rapports sociaux. En ce sens, on doit introduire l'idée d'une hiérarchie entre les ordres de légitimité.

Il semble aussi opportun de retenir les trois modalités d'action des institutions (le compromis, la loi et le système de valeurs). Toutefois, il est essentiel de les appréhender de façon dynamique. Tout comme il convient d'analyser la convergence entre les institutions informelles, qui ont un effet davantage cognitif, et les institutions formelles, dont l'impact est surtout structurant. En d'autres termes, il faut saisir simultanément les multiples modes d'opération des institutions, dont la combinaison peut former une architecture institutionnelle assurant un modèle de développement cohérent.

Pour ce qui est de la genèse et la transformation des institutions, il nous apparaît essentiel, en premier lieu, de distinguer les niveaux d'analyses. Il s'agit alors de séparer les règles de portée générale, des règles relatives à des organisations. Cette séparation permet d'évaluer les acteurs en présence, individuels ou collectifs, de mettre en perspective leurs statuts juridiques et de penser le rôle de l'État. À cet égard, il est particulièrement pertinent de prendre en considération les entreprises dans leur dimension institutionnelle. Il en va de même pour tous les autres types d'organisations, comme les syndicats, partis politiques et associations. Chacune de ces organisations représente une action collective, avec ses propres règles internes, encadrant l'activité individuelle. Mais, elles sont aussi soumises à des règles externes. Il est donc intéressant de penser ces organisations, notamment les entreprises, en termes d'apprentissages individuels et collectifs comme le soulignent les conventionnalistes. Cependant, il faut joindre à l'analyse la dimension des rapports sociaux, comme le suggère la théorie de la régulation. En effet, les conflits concernent autant les règles internes qu'externes, et font intervenir autant des acteurs individuelles que collectifs.

Bien que plus rigides à court terme, les institutions se transforment à la suite d'événements nouveaux, dont l'origine peut être exogène ou endogène. Elles évoluent lorsque les règles existantes ne sont plus adéquates, ou inexistantes, pour répondre aux nouvelles situations qui font l'objet de conflits. Comme le soulignent les conventionnalistes, avec l'hypothèse d'une co-détermination apprentissages individuels et apprentissages collectifs, les institutions sont engendrées par les interactions des individus (au cours des transactions de Commons) en même temps qu'elles les encadrent. Mais, c'est parce qu'elles leur laissent des marges de liberté (en imposant des devoirs aux autres) qu'elles peuvent aussi être modifiées. Ces modifications peuvent venir des actions individuelles à l'intérieur d'une organisation et s'étendent par la suite à l'ensemble de la collectivité. Elles peuvent aussi résulter d'une interaction entre groupes organisés. Bref, les institutions opèrent une médiation et un double mouvement individuel et collectif interdisant de voir la société comme la somme d'une multitude d'individus atomisés (Bazzoli et al., 1994).

BIBLIOGRAPHIE

BAZZOLI, L., KIRAT, T. et VILLEVAL, M.C. (1994), "Contrat et institutions dans la relation salariale: pour un renouveau institutionnaliste", dans *Travail et emploi*, no 58, p.94-110.

BAZZOLI, L. et BOUABD ALLAH, K. (1994), "Organisation et institution, éléments d'une analyse institutionnaliste", dans J.H. Jacot, (dir.), *Formes anciennes, formes nouvelles d'organisation*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, p. 155-178.

BAZZOLI, L. (1993), "La création négociée et pragmatique des règles. Apport de l'analyse institutionnaliste de J.R. Commons et enjeux d'une action collective régulatrice du rapport salarial", *Working Paper ECT 93-01*, Université Lumière Lyon 2.

BELLEMARE, D., DUSSAULT, G., POULIN SIMON, L. et TREMBLAY, D.G. (1994), "L'emploi, le travail et les relations professionnelles: la vision des économistes du travail nord-américains", Colloque international franco-québécois sur les perspectives de recherche en relations industrielles, Université Laval, du 20 au 23 juin.

BIDET, J. (1995), "Institutionnalisme et théorie des conventions dans leurs rapports avec la problématique marxienne", dans *Actuel Marx*, no 17, p. 115-136.

BIDDLE, J.E. (1990), "Purpose and Evolution in Commons' institutionalism", dans *History of Political Economy*, no 22, vol 1, p. 19-47.

BOLAND, L.A. (1979), "Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory", dans *Journal of Economic Issues*, vol. XIII, no 4, décembre, p.957-972.

BOLTANSKI, L. et THÉVENOT, L. (1987), *Les économies de la grandeurs*, Paris, PUE.

BOLTANSKI, L. et THÉVENOT, L. (1989), *Justesse et justice dans le travail*, Cahiers du centre d'études de l'emploi, no 33, PUE.

BOTZMEYER, M. (1994), "Compte-rendu d'ouvrage. Les mondes de production de R. Salais et M. Storper.", dans *La lettre de la régulation*, no 10, février.

BOURQUE, G. L. (1996), *Sur la production de la société*, Question de synthèse comme exigence partielle du doctorat en sociologie, non publiée, UQAM.

BOURQUE, G. L. (1995), *Politique et stratégie industrielle: analyse sociologique de trois approches*, Question de synthèse comme exigence partielle du doctorat en sociologie, non publiée, UQAM.

BOYER, R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, La découverte.

BOYER, R. et ORLÉAN, A. (1991), "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire", dans *Revue économique*, no 2, mars, p. 133-272.

BOYER, R. (1995a), "Une contribution au renouveau d'une économie institutionnaliste: La théorie de la régulation dans les années 90" Extrait de la Préface à l'édition russe de *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, La Découverte 1986, dans *Actuel Marx*, no 17, p. 19-38.

BOYER, R. et SAILLARD, Y. (dir.) (1995b), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

BOYER, R. (1995e), "Vers une théorie originale des institutions économiques", dans R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p.530-538.

BRÉJEAN, S. (1994), *Économie du système de santé. Du marché à l'organisation*, Paris, Economica.

CHATEAURAYNAUD, F. (1989), "La construction des défaillances sur les lieux de travail. Le cas des affaires de faute professionnelle", dans L. Boltanski et L. Thévenot, *Justesse et justice dans le travail*, Cahiers du centre d'études de l'emploi, no 33, PUF, p. 247-280.

CLERC, A., PÉRISSE, M. et VILLEVAL, M.C. (1994), "De l'organisation externalisante à l'organisation interactive, le jeu des institutions dans le changement", dans J.H. Jacot, (dir.), *Formes anciennes, formes nouvelles d'organisation*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, p. 179-204.

GOMMONS, J. R. (1934), *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press. 2ième édition 1959.

GOMMONS, J. R. (1950), *The Economics of Collective Action*, Madison, University of Wisconsin Press. 2ième édition 1970.

COREI, T. (1995), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Paris, Economica, coll. Économie poche.

CORIAT, B. (1994), "La théorie de la régulation. Origines, spécificités, perspectives.", dans F. Sebaï et G. Vercellone (dir.), *École de la régulation et critique de la raison économique*, Paris, L'Harmattan, p. 101-152.

CORIAT, B. et DOSI, G. (1995), "Évolutionnisme et régulation. Différences et convergences", dans R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 500-510.

DEFALVARD, H. (1992), "Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions", dans *Revue économique*, no 1, janvier, p. 127-144.

DELORME, R. et ANDRÉ, C. (1983), *L'État et l'économie*, Paris, Seuil.

DUTRAIVE, V. (1993), "La firme entre transaction et contrat: Williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste?", dans *Revue d'économie politique*, 103 (1), janv.-févr., p.83-105.

EYMARD-DUVERNAY, F. (1989), "Convention de qualité et formes de coordination", *Revue Économique*, vol. 40, no 2, pp. 329-360.

FAVEREAU, O. (1986), "La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources", dans R. Salais et L. Thévenot, eds., *Le travail. Marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE, Economica, pp. 249-267.

FAVEREAU, O. (1989), "Marchés internes, marchés externes", *Revue Économique*, vol. 40, no 2, mars, pp.273-328.

FAVEREAU, O. (1993), "Théorie de la régulation et économie des conventions: canevas pour une confrontation", dans *La lettre de la régulation*, no 7, mai, p. 1-3.

FAVEREAU, O. (1994), *Contrat, compromis, convention. Point de vue sur les recherches récentes en matière de relations industrielles.*, Document hors série. Colloque international franco-québécois sur les perspectives de recherche en relations industrielles, Université Laval, du 20 au 23 juin.

FAVEREAU, O. (1995a), "L'économie des conventions. Politique d'un programme de recherches en sciences sociales", dans *Actuel Marx*, no 17, p. 103-113.

FAVEREAU, O. (1995b), "Conventions et régulation", dans R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520.

JACOT, J.H. et TROUSSIER, J.F. (dir.), (1992), *Travail, compétitivité, performance*, Paris, Economica.

JACOT, J.H. (dir.) (1994a), *Formes anciennes, formes nouvelles d'organisation*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.

JACOT, J.H. (1994b), "Les transformations du travail vues par un économiste: régulation, conventions ou institutions?", dans *Sociologie du travail*, no Hs/94.

LÉVESQUE, B. et MAGER, L. (1995), "L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec: les acteurs locaux à la recherche d'une stratégie gagnante", dans A.-G. Gagnon (dir.), *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 135-170.

LÉVESQUE, B. (1995), *Repenser l'économie pour contrer l'exclusion sociale*, UQAM, Cahier du Crises, no 9502

LÉVESQUE, B. et BÉLANGER, P.R., (1992), "Éléments théoriques pour une sociologie de l'entreprise", dans *Cahiers de recherche sociologique*, nos 18-19, p. 55-92.

LIPIETZ, A. (1995), "De la régulation aux conventions: Le grand bond en arrière?", dans *Actuel Marx*, no 17, p.39-48.

MÉNARD, C. (1990), *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte, coll. repères.

MICHON, F. (1992), "The institutional forms of work and employment: towards the construction of an international historical and comparative approach", dans A. Castro, P. Méhaut et J. Rubery, *International Integration and Labour Market Organisation*, London, Académie Press.

MINGAT, A., SALMON, P. et WOLFELSPERGER, A. (1985), *Méthodologie économique*, Paris, PUF.

ORLÉAN, A. (dir.) (1994), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.

ORLÉAN, A. (1989), "Pour une approche cognitive des conventions économiques", *Revue Économique*, vol. 40, no 2, mars, p. 241-272.

PARSONS, K.H. (1985), "John R. Gommons: His Relevance to Contemporary Economies", dans *Journal of Economic Issues*, vol. XIX, no 3, septembre, p. 755-778.

PERROUX, F. (1993), *Marx, Schumpeter, Keynes*, Série des oeuvres complètes de François Perroux, volume 4, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

RAMSTAD, Y. (1986), "A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge: The Scientific Methodology of John R. Commons", dans *Journal of Economic Issues*, vol XX, no 4, décembre, p. 1067-1105.

RUTHERFORD, M. (1990), "Introduction" dans J.R. Commons, *Institutional Economies. Its place in Political Economy*, New Brunswick et London, Transactions Publishers.

RUTHERFORD, M. (1989), "What is wrong with the new institutional (and what is still wrong with the old)?", dans *Review of Political Economy*, vol 1, no 3, novembre, p.299-318.

RUTHERFORD, M. (1983), "J.R. Commons's Institutional Economies", dans *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, no 3, septembre, p.721-744.

SALAI, R. (1986), "Les formes de la négociation" dans R. Salais et L. Thévenot, (éds), *Le travail. Marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE, Economica, p. 17-28.

SALAI, R. (1989), "L'analyse économique des conventions de travail", *Revue Économique*, vol. 40, no 2, p. 199-240.

SALAI, R. (1992), "Convention du travail et formes de salaire: quelques indications de recherche", dans J.H. Jacot et Troussier, J.F., *Travail, compétitivité, performance*, Paris, Economica, pp. 167-205.

SALAI, R. (1994), "Incertitude et interaction de travail: des produits aux conventions", dans André Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 371-403.

SALAI, R. et STORPER, M., (1993), *Les mondes de production*, Paris, Éd. EHESS.

THÉVENOT, L. (1985), "Les investissements de formes", dans *Conventions économiques. Cahiers du centre d'études de l'emploi*, Paris, PUF, pp.21-71.

THÉVENOT, L. (1986), "Économie et formes conventionnelles" dans R. Salais et L. Thévenot, éds., *Le travail. Marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE, Economica, pp. 195-217.

THÉVENOT, L. (1989a), "Équilibre et rationalité dans un univers complexe", *Revue économique*, vol. 40, no 2, mars, pp. 147-197.

THÉVENOT, L. (1989b), "Économie et politique de l'entreprise. Économie de l'efficacité et de la confiance", dans *Justesse et justice dans le travail*, Cahiers du centre d'études de l'emploi, PUF, p.135-208

VILLEVAL, M.C. (1995), "Une théorie économique des institutions?", dans R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p.479-489.