

## LES INVESTISSEMENTS DE FORME

Thévenot, L., 1986, "Les investissements de forme", in Thévenot, L. (ed.) *Conventions économiques*, Paris, Presses Universitaires de France (Cahiers de Centre d'Etude de l'Emploi), pp.21-71.

### INTRODUCTION

Dans le cadre conceptuel qui détermine notre pensée d'économistes, nous nous référons constamment, afin de rendre compte des ressources dont l'agencement fait la production de l'entreprise, à des facteurs inscrits dans une fonction de production et nous les partageons selon une opposition fondamentale entre les biens de capital dont l'entreprise userait, outils matériels fixes, durables et anonymes, et d'autre part un flot de matières premières et d'heures de travail qu'elle consommerait pour parvenir à cette production<sup>1</sup>. L'étalement du temps de travail consommé réussit en effet à faire de l'activité disparate de personnes particulières, un flux d'heures passées, homogène et mesurable, prêt à être mis en rapport avec une évaluation du capital. Aux critiques dénonçant l'hétérogénéité de la main-d'œuvre, il est répondu que le facteur travail peut être différencié selon la qualification de la main-d'œuvre, sans bouleversement du cadre d'analyse, à moins que cette qualification ou la formation qui est à son principe ne soient directement intégrées dans la fonction de production, au même titre que le progrès technique.

S'il entreprend de confronter son modèle au fonctionnement de l'entreprise et s'enquiert de la façon dont sont reliées, dans la gestion de cette organisation, les variables statistiques dont il se sert dans ses formulations, l'économiste peut en tirer quelques enseignements qui le confortent dans la recherche d'une prise en compte plus complète des ressources de l'entreprise<sup>2</sup>. Par delà l'appréciation de la justesse des paramètres du modèle, il observera que la relation établie entre la production, les machines, les matières premières et les personnes au travail, implique la mise en œuvre de tout un ensemble d'"outils" complémentaires, normes, standards, règlements, conventions,

---

<sup>1</sup> Cet article est une version quelque peu remaniée de la note de travail d'août 1983 qui portait le même titre et qui, avec le document intitulé "Investissements spécifiques et concurrence sur un marché", introduisaient à la recherche menée en commun avec François Eymard-Duvernay, et avaient fait l'objet d'une présentation orale, en septembre 1983, dans le cadre du séminaire Recherche de l'INSEE. Le § 9 (anciennement § 2) a été notamment resserré, pour tenter d'en exposer l'argument avec plus de clarté, le § 10 (anciennement § 3) a été complété et la conclusion ajoutée. Seule une version allégée ayant été publiée (au surplus en traduction: "Rules and implements, investment in forms", Thévenot, 1984), il nous a semblé préférable de proposer ici un texte assez proche du document original, en réservant à un texte ultérieur tout à fait distinct, des développements complémentaires susceptibles d'apporter des réponses aux interrogations suscitées par ces premiers travaux. Pour une discussion autour de certains des points abordés ici, on pourra se reporter aux Actes de la table ronde INSEE-CNRS de novembre 1984, notamment à la communication critique de Marc Maurice ("La qualification comme rapport social"), et à la séance "Les formes conventionnelles et les anticipations"; voir en particulier "La qualification des produits" (Eymard-Duvernay, 1985) et le texte introductif, "Economie et formes conventionnelles", (Thévenot, 1985) (voir également ci-dessous, note 5).

<sup>2</sup> Voir, dans ce volume, "L'économiste et son modèle".

contrats, qualifications, marques, etc., et c'est de l'articulation de ces outils que résulte la fonction de production de l'entreprise. Comme le terme d'"investissement" mentionné plus haut, le terme d'"outil" ne doit pas rester simple image et c'est justement le rapport entre les outils résultant d'investissements, au sens habituel du terme et les outils complémentaires que nous venons d'évoquer, qu'il nous semble opportun d'examiner ici.

Les principes d'organisation scientifique de Taylor, tels qu'il les a exposés dans son manuel (1929), nous serviront à une première esquisse de l'objet de notre réflexion. Parce qu'ils visent à être opérationnels, ils prennent en compte un état brut de la ressource travail, en proposant un ensemble d'outils et de méthodes destinés à en faire une ressource adaptée à la standardisation des machines employées. Ces principes nous intéressent donc en ce qu'ils recommandent la fonction et l'usage de toute une gamme d'instruments dont l'auteur fait la panoplie de l'organisateur scientifique du travail, et qui s'étend de l'outil proprement dit à l'instruction écrite en passant par la règle à calcul et la tâche (§ 1)? La confrontation de ces instruments introduit un cadre d'analyse que nous présentons ici, où nous proposons une définition élargie de l'investissement qui puisse rendre compte de toute cette gamme d'opérations de mise en forme, en même temps que des immobilisations de capital habituellement désignées par ce terme (§ 2). Le domaine de validité de la forme constituée apparaît ainsi, à côté de sa stabilité, comme une caractéristique fondamentale pour l'analyser (§ 3). Nous pouvons donc envisager les principes de Taylor comme ceux d'un manuel prescrivant les investissements (dans l'acceptation élargie que nous donnons à ce terme) nécessaires pour réaliser au mieux le modèle d'une fonction de production dans laquelle le facteur travail a la forme abstraite d'un temps de travail standard. Cet équipement est coûteux mais offre, comme tout investissement, les rendements de la régularité et de la possibilité d'une mise en relation automatique avec d'autres formes standards, articulation économique en temps personnel comme cela apparaît dans l'opération de recrutement, par exemple (§ 4). Ainsi qu'on le constate en examinant l'histoire de leur mise en œuvre, les formes tayloriennes s'articulent économiquement avec les formes à validité générale, comme les contrats d'Etat où les négociations collectives réglées au niveau national. Mais elles sont antagoniques avec les formes plus spécifiques et moins formelles, habitudes non réglementées, coutumes faiblement objectivées, outils et savoir-faire non unifiés, suffisamment routinisés toutefois pour modeler les relations professionnelles au sein d'un groupe d'ouvriers qualifiés ou d'une petite entreprise.

Des observations en entreprise fournissent des illustrations des propos précédents, en donnant des exemples de formes de divers types et en montrant les modalités et les coûts d'investissements dans des formes plus durables, plus objectivées et plus générales (§ 5). Ensuite nous nous intéressons aux formes à validité générale, à l'établissement des titres et qualités dont la valeur est contrôlée par l'Etat, et aux effets de l'institution de ces formes d'Etat sur la possibilité pour les personnes d'établir entre elles des relations qui reposent sur des formes plus spécifiques (§ 6). Puis nous explorons la gamme des formes d'accords tels que ceux établis par des conventions collectives (§ 7), avant de nous interroger sur le développement, pendant la période récente, de ces différents types de ressources pour l'entreprise, et sur le déclassement des formes d'Etat qui a caractérisé la période de crise (§ 8). Le paragraphe suivant est consacré à un réexamen, à la lumière des développements précédents, des modalités de définition et d'enregistrement des faits économiques et sociaux: sujet habituellement traité d'un point de vue épistémologique, que nous envisageons ici avec le même cadre d'analyse que précédemment, en soulignant la continuité entre les opérations de codage cognitif, les classements statistiques

et les équipements qui servent au fonctionnement des entreprises (§ 9)<sup>3</sup>. On met ainsi en évidence la cohérence entre les équipements qui modèlent l'information, les modèles d'interprétation et de reconnaissance des formes, et, par conséquent, les décisions prises dans les situations envisagées. Puis nous tentons de situer (§ 10), dans la littérature économique, la place accordée aux opérations de mise en forme que nous avons entrepris d'analyser. Les travaux qui abordent certaines de ces questions, réalisés récemment à la fois dans le cadre néoclassique et dans des courants critiques, conduisent à distendre chacun de ces cadres de référence, dont les cohérences respectives se trouvent alors soumises à de fortes tensions. Enfin, en conclusion, nous revenons sur les points qui nous semblent caractériser notre propre démarche.

## 1. LE CODE ET L'OUTIL : LA MACHINERIE DE TAYLOR

Les *Principes d'organisation scientifique* (Taylor, 1929) ont été l'objet de nombreuses exégèses ou dénonciations portant sur certains éléments de leur contenu mais il ne semble pas qu'ils aient été utilisés de la façon qui nous intéresse ici. En effet, alors que nous tentons de rapprocher, conceptuellement, diverses mises en forme de natures apparemment très dissemblables, Taylor s'emploie, en ingénieur, à décrire conjointement les caractéristiques d'outils, d'échafaudages, de règles à calcul, d'instructions, etc., qu'il relie donc effectivement dans un manuel prescrivant l'ensemble des moyens nécessaires à la réalisation de son modèle d'entreprise. Certes la forme du manuel qu'il emploie est propice à cette opération, puisqu'elle a pour fonction de constituer en règles systématiquement unifiées, un ensemble d'habitudes hétérogènes. La forme du manuel repose d'ailleurs, le plus souvent, sur les états les plus réifiés de l'habitude que sont les outils.

On rencontre donc, au fil du manuel de Taylor, un répertoire particulièrement étendu de ces instruments de mise en forme, dont il apparaît clairement dans le texte qu'ils doivent être étroitement ajustés entre eux pour produire les "mécanismes" de l'organisation scientifique, comme Taylor les désigne lui-même. Citons, parmi les instruments répertoriés (on reviendra plus loin sur l'ordre d'énumération):

- l'"outil"; Taylor prescrit qu'il soit constitué un "outil type" au vu des "formes données empiriquement" aux outils existants et de leurs performances respectives;
- le "châssis" et l'"échafaudage réglable", adjuvants réglables complétant le précédent outil;
- la "règle à calcul" comme la "règle à calcul établie pour l'usage optimal d'un tour";
- le "chronomètre" pour mesurer les temps d'exécution;
- la "formule" qui doit "guider désormais les ouvriers dans le travail de chaque jour";
- la "mesure", les "expériences" permettant d'"établir" les "règles" et "lois" qui doivent être "vérifiées et enregistrées systématiquement" avant d'être employées dans la pratique courante de l'atelier;
- la "tâche" dans laquelle il est "spécifié" non seulement ce qu'il faut faire mais comment et en "combien de temps", et avec laquelle est fourni à l'ouvrier un "étalon précis";
- les "instructions écrites", "inscrites sur une même fiche remise à l'ouvrier" indiquant en détail la meilleure "façon" de faire chaque pièce,

---

<sup>3</sup> Cette réflexion sur l'enregistrement et l'interprétation des faits et sur ses relations avec les autres opérations de mise en forme, tire parti des travaux sur les nomenclatures et le codage statistique, réalisés par Alain Desrosières (1977) et en collaboration avec lui (Desrosières et Thévenot, 1979; Desrosières, Goy et Thévenot, 1983)

instructions "établies à l'avance", par les soins du service spécial de "préparation du travail";

- le "tarif" et la "prime" qui doivent rémunérer l'ouvrier chaque fois qu'il a réalisé la "tâche" dans les délais fixés;
- l'"éducation" des ouvriers;
- leur "sélection rigoureuse";
- la "collaboration intime entre la direction et le personnel".

Cette liste apparaît à bien des égards hétéroclite, par la nature des objets qui y sont consignés comme par les domaines d'activité auxquels ils sont empruntés. On y trouve des outils de production de l'atelier; des instruments, des schémas, des conventions, des formules tirées des sciences exactes; des préceptes attachés aux méthodes de l'instruction scolaire; des dispositions pour prescrire proches des usages militaires; des modes de rémunération en usage dans l'entreprise; des principes, conseils ou exemples pour orienter la manière d'agir. La catégorisation même de ces objets pose problème tant les termes pur les désigner sont divers. Pourtant Taylor les relie comme les rouages articulés d'une même machinerie et il nous semble nécessaire de les décrire suivant un même modèle théorique permettant de rendre compte de leur compatibilité et des économies à attendre de leur établissement. Machine-outil ou règle de vie, ces formes sont de matières très diverses, inscrites dans le métal ou le papier<sup>4</sup>.

Au-delà des différences immédiatement perceptibles, une autre distinction apparaît - et la liste a été ordonnée dans ce sens - une qualité qu'on pourrait provisoirement nommer de manière imagée, rigidité (la capacité de résister aux efforts de déformation). Il est clair qu'une machine contribue à reproduire avec un minimum d'intervention humaine l'état d'une relation entre objets standard (en l'occurrence matière première et matière ouvrée). Une "bonne et due forme" répond en général également à cette définition comme cela apparaît de manière particulièrement explicite dans le droit<sup>5</sup>.

## 2. UNE DEFINITION ELARGIE DE L'INVESTISSEMENT: L'INVESTISSEMENT DE FORME

Nous proposons de préciser l'intuition précédente en rapportant les divers instruments énumérés à un même modèle, en les considérant comme autant de formes résultant d'investissements qu'il s'agira de spécifier pour rendre compte de l'éventail de ces formes : outil, bordereau, marque, consigne, formation, habitude, etc.

Dans la conceptualisation qu'en ont fait les économistes, l'investissement dépend directement de la définition du capital dont il mesure l'accroissement.

Il nous semble que la productivité attendue du "sacrifice de consommation" et "du détour de production" qui est plus souvent illustrée qu'expliquée dans la littérature, tient précisément à cet engagement d'une liquidité éphémère dans un actif durable. Nous avancerons que c'est de cette fixation qui permet l'immobilisation d'une relation reproductible, entre certaines formes d'input et d'output par exemple, que résultent les économies de travail humain attendues du projet d'investissement. Cet investissement ne se réduit pas à la forme

<sup>4</sup> On doit à Bruno Latour et à Michel Callon une remarquable analyse des mises en équivalence, notamment dans la construction des faits scientifiques, (Latour et Woolgar, 1979; Callon et Latour, 1981; Latour, 1983).

<sup>5</sup> Si on doit respecter les formes prescrites, c'est qu'elles font la différence entre "actes consensuels" et "actes solennels", qu'elles assurent un effet c'est-à-dire une relation avec d'autres objets, qu'elles soient "légales", "probantes", "habilitantes" ou "exécutoires" (forma dat esse rei). De même en est-il de la formule qui assure à l'expression de l'efficace, des formalités nécessaires à la validité où de l'information judiciaire qui sert à établir la preuve.

matérielle de la machine car elle impose la standardisation, la définition de normes, la codification des formes de ces input ou output.

L'articulation nécessaire entre la mise en œuvre de l'outil et les opérations de mise en forme qu'implique son fonctionnement incite donc à proposer une définition de l'investissement qui rende compte de l'ensemble de ces opérations, quelle que soit la consistance des formes produites. Il nous semble qu'une conceptualisation pertinente de l'investissement devrait permettre à la fois de rendre compte de l'usage classique de ce terme en économie et d'étendre cet usage, en caractérisant cette opération (provisoirement : pour une définition plus complète, voir infra § 3) comme l'établissement, coûteux, d'une relation stable, pour une certaine durée. L'achat d'un brevet peut illustrer cette définition de l'investissement puisque c'est une dépense donnant droit à la reproduction, pendant un certain temps, d'une forme, plus ou moins matérielle suivant le type de brevet. L'équivalence monétaire, objectivée par la transaction d'achat du brevet, fait de cet exemple une illustration particulièrement nette de la définition précédente, puisqu'elle conduit à sa comptabilisation parmi les immobilisations. Les références classiques au "sacrifice", dans les théories de l'investissement et du taux d'intérêt, peuvent être interprétées dans le cadre précédent, même si la dépense n'y est pas envisagée comme coût d'établissement, d'engagement, mais comme sacrifice d'autres dépenses immédiates ou d'une épargne stérile, comme dans les théories de l'abstinence.

Le marché financier, en façonnant une équivalence monétaire entre les biens disponibles à des dates différentes, rabat la dimension temporelle de l'engagement par l'opérateur taux d'intérêt. On sait que Fischer, en proposant le concept de préférence temporelle qui résulte du rapport entre le montant de revenu à venir "équivalent" d'une unité consommable immédiatement, formalise, pour le consommateur, l'homologue du rendement de l'investissement du producteur. A partir d'un marché de biens disponibles aujourd'hui et des biens disponibles à une date ultérieure, il reconstruit ainsi les conditions de l'équilibre classique. Cette projection, sur un espace des biens, de la dimension temporelle, qui tend à en réduire la spécificité, est toutefois rattachée à la "capacité technique" de l'investissement de convertir un revenu actuel en revenu à venir. En faisant résulter cette "capacité" de l'opération d'établissement, à un instant donné, d'une régularité économique, nous pouvons la reconnaître aussi bien chez l'investisseur que chez toute personne engagée, pour un certain temps, par le sacrifice d'une satisfaction immédiate de ses désirs.

Le cadre de recherche esquissé ici repose sur l'analyse de cette capacité. Le rôle central joué par l'investissement, dans la théorie économique, n'a pas à être rappelé; soulignons cependant que si nous avons placé cette notion au cœur de notre recherche, c'est en tant qu'elle sert à rendre compte, dans cette discipline, de l'accroissement des richesses, en faisant état d'une relation fondamentale entre le renoncement à une satisfaction immédiate et l'avantage résultant du détour de production, ainsi que l'a formulée Böhm-Bawerk (1959). Nous fonderons donc sur cette relation une définition élargie de l'investissement en considérant que l'avantage attendu de son rendement tient à l'accroissement de stabilité (et de généralité, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant) qui est attaché à ce sacrifice. Le bénéfice de cette définition élargie tient à ce qu'elle peut comprendre, outre les investissements au sens traditionnel du terme, des opérations de mise en forme très variées, depuis la contrainte matérielle d'une standardisation jusqu'à l'impératif moral de l'engagement, en passant par l'obligation des conventions. Il ne saurait évidemment être question ici d'une analyse de l'ensemble de ces modalités de sacrifice qui permettent l'accès à une généralité. Notre démarche s'impose de partir de celle qui est incluse dans la théorie économique en cherchant à l'étendre, pour comprendre les articulations entre les modes d'investissements

traités dans cette théorie et d'autres espèces d'investissements mis en œuvre de manière complémentaire dans des situations dites économiques, de production ou de marché<sup>6</sup>.

Soulignons que, dans l'analyse que nous en proposons, le rendement de l'investissement est attaché à la stabilité, ou encore à la certitude à laquelle il donne accès en réduisant l'espace des possibles, de sorte que contrainte et investissement se trouvent confondus, alors que ces deux notions sont souvent pensées en opposition. Elster, dans son ouvrage sur les conventions avec soi-même ("binding oneself" ou "precommitment"), complète l'analyse faite par Schelling (1970) de l'engagement ("commitment") et propose une définition et de nombreux exemples en matière de politique économique : les banques centrales qui, dans les systèmes américains et britanniques, règlent la politique monétaire à l'écart de la sphère politique, les élections périodiques et non plébiscitaires ou encore l'assemblée constituante qui définit les règles de bases contraignant toutes les générations futures. Il met ainsi l'accent sur cette capacité humaine d'établir des rapports avec l'avenir, de calculer une maximisation globale qui exige de contourner un maximum local (Elster 1979, p.10). La condition que Elster inclut dans son axiomatic de l'engagement ("(ii) si l'acte antérieur a pour effet d'induire un changement dans l'espace des choix alors il ne s'agit pas d'une convention avec soi-même" id., p.42, traduit par nous) n'exclut l'investissement que si on le définit (ce que fait cet auteur) comme "un sacrifice de biens disponibles actuellement destiné à produire plus de biens disponibles ultérieurement" sans reconnaître que les mises en formes qu'implique l'établissement de la relation de production outillée sont autant d'opérations de réduction de l'espace des possibles ("feasible set"). Dans la perspective esquissée ici, nous considérons, à l'inverse, que cette réduction est au principe des rendements de l'investissement, dans la mesure où elle est corrélative d'un accroissement de la prédictibilité des états à venir résultant de la mise en forme des catégories cognitives des personnes impliquées, des formes conventionnelles engagées, comme des objets mêmes mis en œuvre dans la production. Codes, contraintes et équipements doivent être traités de la même manière.

---

<sup>6</sup> Depuis la rédaction de ce premier état d'une recherche sur l'économie des formes générales, notre travail s'est poursuivi, en collaboration avec Luc Boltanski, collaboration dont avait déjà grandement profité l'esquisse proposée ici. Ces prolongements consistent, en tirant profit des recherches qu'il a menées sur les procédés mis en œuvre par des personnes qui font des affaires et sur la construction des causes communes (Boltanski, 1984), à étendre l'analyse aux autres modalités d'investissement, aux autres façons d'accéder à des formes de généralité qui n'apparaissent ici que dans la caractérisation relativement sommaire qu'impliquait le paramétrage que nous avons conçu, à l'origine, pour l'analyse de situations économiques.

### 3. LE DOMAINE DE VALIDITE DE LA FORME CONVENTIONNELLE

Ainsi, si nous nous sommes attachés au concept d'investissement, c'est parce qu'il pouvait conduire à une formulation plus générale qui relie un coût ou un sacrifice immédiats à un accroissement d'une capacité à assurer la validité (en l'occurrence temporelle) d'une relation. Cette formule d'économie peut en effet nous permettre d'analyser le rapport entre des formes durables, comme celles durcies dans des outillages et résultant d'opérations d'investissements au sens strict du terme, avec d'autres formes également durables, établies dans un cadre juridique notamment, mais aussi à envisager d'autres modalités de généralité qui ne soient pas temporelles (comme celles attachées aux objets dits sociaux). La stabilité ne suffit pas à caractériser les effets de l'investissement si nous envisageons d'étendre le registre des formes comprises dans l'analyse, de façon à pouvoir traiter des modalités de leurs articulations telles qu'on les observe en particulier dans les machines de production tout à la fois "économiques" et "sociales". On s'en persuadera en retournant à la liste des investissements prescrits par Taylor. Ainsi les "instructions écrites" à l'attention de l'ouvrier peuvent être de même durée de vie que les "tarifs" mais la première forme se différencie de la seconde en ce qu'elle est spécifique à l'entreprise, la seconde pouvant être généralisée à une branche par des accords salariaux, voire à l'échelon national avec l'instauration du SMIC. Ainsi, outre la stabilité dans le temps de la forme établie, l'étendue de son domaine de validité est une caractéristique importante à prendre en compte. Plus ce domaine est large, plus les formes établies sont susceptibles d'être connectées entre elles et plus sont élevées les économies à attendre de l'investissement.

Ainsi en est-il du temps international, forme standard d'une exceptionnelle stabilité et universalité. L'évidence de cette forme, qui semble s'imposer d'elle-même, est le résultat d'un lourd travail de constitution (Zerubavel, 1982)<sup>7</sup>. On peut apprécier sur cet exemple le coût de l'investissement nécessaire pour faire un temps standard, forme indispensable pour d'autres investissements de la fin du XIXe (Thompson, 1967), et plus nettement encore de la machinerie de Taylor dont on sait qu'elle reposait principalement sur la mesure du temps. La construction d'une forme temps à large domaine de validité repose sur l'articulation entre des investissements de formes diverses : outillages techniques et formalisations scientifiques mis en œuvre pour fonder l'heure GMT, relations d'équivalence équipées par les réseaux de communication (malle poste, télégraphe, chemin de fer, etc.) contribuant à étendre la validité de ce temps, définition juridique des Etats pour confectionner les zones de temps standard, institutions nationales et internationales pour s'accorder sur le temps<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> (7) Les analyses sur la "construction sociale de la réalité" (Berger et Luckman, 1967) et le cadre théorique de l'ethnométhodologie (Cicourel, 1964; Garfinkel, 1967) ont contribué à la mise en évidence de ce travail. Pour une analyse critique de la démarche de la "sociologie compréhensive", voir Pharo (1985a). La réponse de I. Bartky du National Bureau of Standards à l'article de Zerubavel (dans la même revue), rend bien compte de la violence des débats suscités par ces dénonciations sociologiques des sciences et des techniques. Bartky considère, contrairement à la thèse de Zerubavel, que les raisons de l'adoption du système de temps sont "probablement ancrées dans la géographie" et que "les gens veulent apparemment un système de temps qui reste proche de la nature" (ital. de nous).

<sup>8</sup> (8) Le travail d'unification mondiale fournit de nombreux exemples d'établissement de formes codées articulées avec des formes déjà constituées. Lors de la conférence destinée à choisir le premier méridien de référence mondial, en 1884, et dont la définition était le réseau des pays ayant des relations diplomatiques avec les Etats-Unis, les délégués américains et

La référence de cette deuxième caractéristique fait ressortir le fait que, dans des situations industrielles, des objets ayant des formes de validité générale sont agencés avec des objets ayant des formes de validité comparativement plus restreinte, comme des coutumes ou des habitudes de moindre extension. Entre les formes les plus universelles des mesures scientifiques ou du droit international et celles les plus singulières comme le geste insignifiant d'un individu, fugace et de portée limitée, qui ne vaut qu'à l'instant où il se produit, il est des formes de durée de vie et de validité moins étendues, comme la grille professionnelle "maison" dont on verra des exemples plus loin, ou la formation assurée par l'entreprise sans sanction par un titre d'Etat, ou le réseau de clientèle constitué autour de la marque, ou le règlement intérieur, ou encore l'"outil-type" dont Taylor préconise la standardisation au niveau de l'entreprise. nous dirons donc que la formule d'investissement met en balance un coût et la généralité d'une forme qui sert d'instrument d'équivalence et qui est caractérisée par sa stabilité et son extension (domaine de validité).

Dans le cas de la mise en forme standard du temps, l'importance de la dépense d'investissement était claire, même si l'on a vu les économies dues à la récupération d'investissements précédents : dépenses monétisables pour la mise en place du matériel (matériel du mesure, connexion par des réseaux divers, horaires, etc), dépenses de temps personnel pour s'accorder dans la négociation. Lorsque la forme investie est stable mais sans être pour autant de large validité, la part du temps personnel dans la dépense initiale est prépondérante. c'est le temps de l'habitude qui fait le savoir faire de l'expérience, le réseau de relations d'un individu ou d'une entreprise mettant donc en évidence une autre modalité possible de l'opération d'investissement. Elle ne s'exprime pas alors par un coût monétarisé sanctionné par une mise en forme instantanée, mais résulte d'une formation progressive, celle de l'habitude prise, relation tracée comme un chemin par la répétition qui en stabilise la forme. Cette modalité de l'investissement aura des conséquences sur la nature de la forme établie qui, faut d'investissement matériel complémentaire, restera faiblement objectivée. Les analyses de Bourdieu sur les différences entre les propriétés incorporées, dites d'habitus, qui servent par exemple dans les transactions des marchés locaux des sociétés traditionnelles, et les titres (Bourdieu, 1980), montrent toute l'importance de ce caractère de la forme établie. Aussi faut-il prendre en compte cette troisième caractéristique de l'investissement de forme, liée à sa modalité de constitution, le degré auquel la forme est objectivée ou "équipée", c'est-à-dire réalisée dans un outillage anonyme lui assurant un caractère contraignant, que cet outillage soit technologique au sens habituel du terme, juridique, scientifique, etc. Il est clair que l'équipement résulte de, et renforce, la stabilisation et la diffusion d'une forme, et par conséquent, est généralement lié à sa durée et à son domaine de validité.

Cependant, cette caractéristique est utile pour éclairer certains cas. Ainsi l'étiquette civilisant les mœurs (Elias, 1973) est, comme un code de déontologie, un ensemble de relations durables faisant équivalence dans un groupe social, mais le degré d'objectivation du code de déontologie est beaucoup

---

britanniques "insistèrent de manière répétée sur le fait que le choix du méridien de Greenwich comme le premier méridien mondial exigerait le moins de modifications du système déjà en usage, et que, au contraire, le choix d'un nouveau méridien ne ferait qu'ajouter une confusion inutile, des dépenses et d'autres inconvénients" (Zerubavel, 1982). Le délégué français s'opposa sans succès à cette argumentation réaliste, sur l'économie d'une liaison avec des investissements déjà effectifs, au nom d'une cause plus large, celle de la neutralité nécessaire du méridien.



plus important et, partant, il revêt un caractère plus contraignant. Cependant, le droit déontologique n'est pas lié en principe au droit commun dont le domaine de validité est national et non spécifiquement professionnel. De même, une habitude, un savoir-faire propre à un individu ou à un groupe professionnel, sont plus ou moins durcis suivant qu'ils sont plus ou moins équipés par des outils qui, même spécifiques, peuvent assurer leur transmission économique de personne à personne, comme on peut l'observer dans le travail d'établissement des professions de santé. Ainsi, si la norme d'Etat est un investissement de codage très général permettant l'articulation rigide, dans les cahiers des charges, entre des lois scientifiques (sous la forme d'épreuves standard de mesure de résistance des matériaux, par exemple), de procédés techniques et règlements juridiques (dans le cas de litige où la preuve du vice de forme est établie à partir du non respect du cahier des charges), il existe des habitudes constituées en conventions privées à validité plus restreinte, pouvant être commercialisées suivant les modalités de "l'engineering", du "licensing" ou du "franchising". Une firme cherchant à internationaliser son marché peut choisir d'élargir sa production en accroissant ses capacités productives par de nouveaux investissements d'équipements à l'étranger ou bien en étendant la validité de ses investissements de forme par la vente de marques, règles, méthodes, etc.<sup>9</sup> Dans le commerce, le franchising contribue à objectiver et à diffuser, par la normalisation et la répétition, des formes habituellement spécifiques à l'entreprise: méthodes de lancement, de recrutement, de formation, de promotion, etc. Au prix de la normalisation de cet équipement et des liens qui en résultent, un commerçant peut acheter un réseau de clientèle, un crédit, un renom, qui sinon, exigeraient beaucoup d'efforts pour être acquis. Un faible équipement rend, en effet, difficile n'anonymat de la forme qui reste fortement singularisée, corporelle à la limite, et implique des coûts d'entretien élevés en temps et personnel. Ainsi en est-il du temps de la répétition qui ancre l'habitude ou d'une relation interpersonnelle sur laquelle on ne peut compter qu'en raison de la fréquentation et qui se défait plus rapidement qu'un outillage matériel.

Une relation de ce type ne peut se désingulariser aisément faute d'un semblable équipement, et la vente d'une clientèle est d'autant plus aisée que ce réseau a été équipé au préalable de concessionnaires ou consolidé par une marque bien établie. De même une relation personnelle ne peut guère se transmettre que par une objectivation généralement institutionnelle produisant l'équivalence anonyme, comme le permettent les titres scolaires, les associations ou l'investissement du mariage qui institue l'équivalence au niveau le plus restreint de l'unité familiale.

#### 4. L'ECONOMIE DES PRINCIPES TAYLORIENS.

L'intérêt de l'analyse des principes tayloriens, dans le cadre que nous proposons ici, tient à ce qu'ils fondent un modèle radical de l'entreprise qui suppose qu'elle ait la maîtrise de tous les investissements (au sens où nous l'entendons) utiles pour l'usage de la main-d'œuvre. Ainsi l'activité singulière du salarié est transformée dans la forme équivalent-temps qui autorisera des connections économiques au moyen de relations techniques (par l'outillage), réglementaires (par l'horaire), sociales et contractuelles (par la rémunération). Dans le dispositif de Taylor, c'est la tâche qui est la forme-clé

---

<sup>9</sup> Cette alternative est illustrée par les stratégies respectives des deux firmes BSN et Yoplait. La première a une stratégie d'internationalisation basée sur l'investissement sur place justifiée selon elle par la nécessité du contrôle des filiales pour la production d'aliments destinés à l'homme, les risques pour la marque étant dans ce cas élevés. La seconde entreprise pratique, en revanche, la formule plus souple du *franchising* qui lui permet une extension accélérée (une cinquantaine de pays en 1982) (Jedlicki, 1982, p.547).

permettant le codage élémentaire du geste personnel de l'individu employé, forme stable équipée par l'instruction écrite, valable dans l'entreprise, indépendamment des qualités constituant l'identité de cet individu : "la loi la plus importante, peut-être (...), est l'effet que produit l'idée de tâche sur le rendement de l'ouvrier" (Taylor, 1929, p.101). Taylor prescrit des méthodes pour mettre l'ouvrier à la tâche et le détacher de son activité singulière qui, si elle n'est pas dans la forme générale de l'équivalent-temps de l'entreprise, se pervertit nécessairement en une "flânerie" improductive. Taylor se propose en quelque sorte de réaliser matériellement les conditions d'une fonction de production conforme aux formulations de la théorie économique, avec un facteur travail assimilable à une quantité de temps, consommable sans aucun effet d'immobilisation de main-d'œuvre. Ce modèle implique, comme on l'a vu, d'importantes immobilisations matérielles en machines dont la fonction de production pourrait rendre compte, mais aussi une série d'autres investissements qui ne sont pas comptabilisés comme tels et qui sont pourtant à la charge de l'entreprise. En revanche, l'entreprise ne supporte pas, en principe, les coûts résultant d'investissements extérieurs concernant les personnes employées, qu'ils aient une validité nationale (titres scolaires) ou qu'ils aient été constitués dans le cadre domestique d'une famille ou d'une autre entreprise où le salarié se serait formé sur le tas, auparavant.

Les tentatives pour réaliser des situations de travail conformes à ce modèle ont montré qu'il supposait une main-d'œuvre à la fois peu qualifiée et peu encline à investir dans le travail. Dans l'exemple de recrutement qu'il donne, Taylor insiste sur l'absence de toute personnalité chez l'ouvrier idéal pour la tâche, être qui doit être libéré de toute qualité impliquant un engagement dans le temps. Cette exigence de qualification de la main-d'œuvre (au sens formel du terme : propriété qualifiante parce qu'ayant valeur générale) contribue à rendre économique l'opération de recrutement qui peut alors reposer sur la liaison de formes instituées, comme le permettrait aussi l'exigence d'une qualification standard, sanctionnée par un titre scolaire. Il semble qu'aujourd'hui un recrutement non qualifié standard est assuré économiquement par des institutions comme l'ANPE dont les clients privilégiés sont des entreprises faisant un usage de leur main-d'œuvre proche du modèle taylorien. Pour les patrons, "l'avantage essentiel de la main-d'œuvre jeune recrutée par l'intermédiaire de l'ANPE consiste justement dans le fait de ne posséder aucune qualité particulière" (Faguer, 1982, p.30). Nous dirons plutôt que l'institution ANPE ne peut effectuer des sélections qu'à partir de variables compatibles avec ce que nous désignerons ci-dessous comme un modèle opératoire de reconnaissance des formes) privilégié dans cette organisation (cf. § 9), c'est-à-dire en l'occurrence, dans le cas de cette institution publique de taille nationale, à partir des variables d'Etat légalement autorisées dans le cadre du contrat de travail. Ceci explique bien les innombrables échecs lorsque le candidat proposé par l'ANPE se présente en personne dans l'entreprise offrant du travail, refus qui manifestent des malentendus tenant à des qualités inacceptables pour l'entreprise n'ayant pas été déclarées (nationalité, sexe) ou à de propriétés non formalisées qui ne pouvaient être objectivées dans le cadre de ce modèle<sup>10</sup>. Ainsi ce recrutement privilégié est un exemple de relation économique autorisée par des investissements de formes générales et durables compatibles : ceux de la formation mise en œuvre dans la machine taylorienne et ceux de la généralisation administrative et juridique d'une institution publique.

---

<sup>10</sup> (10) La classification professionnelle établie par l'ANPE, comme "langage commun" de la communication avec les entreprises est pourtant déjà, parmi l'ensemble des classifications à valeur générale (INSEE, CEREQ, ONISEP), celle qui fait le plus explicitement référence à des propriétés singulières très éloignées des variables d'Etat, comme des propriétés corporelles.

La relation repose sur les caractéristiques communes de stabilité et de validité générale des formes agencées (mesures scientifiques, qualités d'Etat civil, titres scolaires, conventions collectives, etc.) qui facilitent la transformation des unes dans les autres. On comprend bien ainsi l'illusoire d'une description purement fonctionnelle de l'ANPE qui ne verrait dans cet organisme qu'un service public de recrutement permettant de décharger les entreprises n'ayant pas de service du personnel solide, comme en particulier les petites et moyennes entreprises<sup>11</sup>. En effet, le fonctionnement des petites et moyennes entreprises repose principalement sur des investissements dans des formes plus spécifiques et notamment sur un recrutement personnalisé et un face-à-face propice à la reconnaissance de propriétés souvent corporelles, n'ayant pas fait l'objet d'un travail d'établissement et sur lesquels le patron fonde l'engagement du salarié<sup>12</sup>. Des travaux sur l'industrie horlogère, destinés à confronter différents modes de gestion du travail (Eymard-Duvernay, 1981; Bony et Eymard-Duvernay, 1982), mettent bien en relief le modèle où la codification des emplois est la moins élaborée, mis en oeuvre dans des entreprises implantées en zone rurale, le plus souvent de petite taille, ayant une relativement faible technicité dans la mesure où elles effectuent plutôt le montage et le commercialisation de la montre que la fabrication des composants. Les rapports personnalisés entre patrons et ouvriers prolongent les rapports familiaux ou de voisinage et ne sont médiatisés par aucune institution extérieure qui déterminerait, par exemple, des critères de définition des emplois. Toute classification à validité nationale est donc vue par ces patrons comme une

---

<sup>11</sup> Thème que développe un cadre local de l'ANPE interviewé (Faguer, 1982, pp.25-26) : "(les grandes entreprises) ont des services de recrutement qui sont très structurés, donc qui font l'objet de beaucoup de candidatures spontanées qui sont exploitées systématiquement (...) si vous voulez, ils ont leur service placement quoi, en définitive, alors que dans une petite ou moyenne entreprise, en général, le service du personnel, c'est quelque chose, souvent de très léger, des fois d'inexistant. Un employeur qui a 5 ou 10 employés n'a pas un service du personnel. Il est, lui, chef du personnel; il occupe tous les postes en même temps. A un petit employeur, enfin une petite entreprise on va dire, vous déposez une offre plutôt que de la passer dans le journal, nous, nous pouvons faire la sélection à votre place, vous épargnez du temps".

<sup>12</sup> (12) Ainsi la part du recrutement résultant de relations personnelles décroît sensiblement avec la taille de l'établissement (Benarroch et Espinasse, 1982). Pour le recrutement des OS on observe la prééminence de deux modes de recrutement, l'un formalisé par l'ANPE évoqué plus haut, et un autre par relation du personnel ou de l'employeur; il est probable que les usages respectifs de ces deux modes résultent de différences dans le degré de formalisation des règles de gestion (et donc aussi de la taille des entreprises). Un cas extrême est celui de petites entreprises attendant d'avoir recruté un salarié parfaitement adapté à un profil spécifique, pour s'engager dans un contrat (de sous traitance fréquemment) visant à une production dont la spécificité exige ce profil particulier. (Ces deux remarques sont issues d'observations faites par Daniel Rault à partir de l'enquête Offre d'Emploi). Les grandes entreprises, outre l'usage formalisé précédent, peuvent préserver parfois un mode de recrutement personnalisé malgré les caractéristiques de ce canal, parce qu'elles ont un personnel disponible pour un contact personnalisé avec l'ANPE qui est, elle, également disponible à l'égard de ce client important. Ainsi un responsable d'une filiale française d'une multinationale américaine dans l'électronique déclare : "Nous avons la chance d'avoir à E. dans l'agence de l'ANPE) une personne d'une efficacité exceptionnelle, elle vient nous voir régulièrement. Elle connaît bien les problèmes de la Société" (Faguer, 1982, p.27).

procédure de marquage des salariés, effectuée par des institutions extérieures à l'entreprise et qui viendrait troubler le rapport direct patron-salarié.

S'il n'exige pas une capacité professionnelle des ouvriers, le modèle taylorien implique une mise en état des personnes pour leur faire épouser les formes générales sur lesquelles repose ce modèle. Dans l'exposé de ses principes, Taylor passe continuellement des techniques d'inscription dans des "règles", "lois" et "formules" (1929, p.39) sur une fiche remise à l'ouvrier (p.103), à la technique d'"instruction" des ouvriers pour qu'ils se "conforment" (p.33), à ces règles. Et lorsque Taylor entreprend de former chez l'ouvrier "l'idée de tâche", son "instruction" a d'autant plus de chance de réussir qu'elle s'articule avec des investissements scolaires préalables de formation à l'explicite, à l'objectif, au réglé, au rationnel<sup>13</sup>.

De même, pour assurer la prégnance des formes mesurables sur lesquelles reposent le système taylorien, les incitations par les rémunérations ne suffisant pas, contrairement à ce que voudrait une analyse classique du facteur travail. Il est nécessaire de former l'ouvrier à la mesure (p.81), forme codée préalable à la mise en place des tâches, des machines, des règles, etc. Pour faire du temps personnel un temps général dans l'entreprise, servant d'équivalent pour mesurer le fonctionnement de chacun de ses rouages, Taylor doit former l'ouvrier à son modèle et établir les liaisons qui constitueraient son intérêt : "L'ouvrier moyen doit avoir la possibilité de mesurer ce qu'il a fait et de voir clairement ce qu'il a gagné à la fin de chaque journée, si l'on veut qu'il travaille bien" (p.81)

Dans cette perspective, Taylor doit empêcher l'ouvrier d'investir dans des formes qui ne sont pas compatibles avec ce modèle, comme celles attachées à un engagement dans le groupe. Il prescrit de ne pas s'adresser à des ouvriers en groupe, de leur interdire de travailler plus de quatre ensemble, de se méfier des effets désastreux de la consultation collective et du vote. Il dénonce les investissements de groupe que les ouvriers avaient réalisés dans son atelier sous la forme d'une "entente". "Chaque nouvel arrivant était instruit par ses camarades de la manière dont il devait faire chaque espèce de travail et il était averti, en même temps, que s'il ne se conformait pas à ces instructions, il pouvait être sûr d'être expulsé, avant longtemps, de l'atelier" (p.47) (ital. de nous). L'auteur déclare avoir pu échapper à cette règle bien établie parce qu'il n'était membre du groupe (domaine de validité de cette règle) à aucun titre, n'étant pas fils d'ouvrier et n'ayant pas été lui-même ouvrier auparavant. Taylor prescrit donc, avec insistance, la rupture avec les formes d'équivalence supposées dans la formation de groupes sociaux, quel que soit le degré de constitution, depuis les syndicats institués jusqu'aux groupes d'ouvriers peu formels qui se font et se défont sur le tas. cette insistance souligne l'importance du travail à effectuer, de la dépense à consentir, pur déclasser les équipements attachés à la formation des groupes sociaux et à la constitution des personnes collectives (Boltanski, 1982).

Les commentaires sur l'extension du taylorisme se limitent souvent à des considérations sur ce déclassement exprimé en terme de perte de contrôle par les

---

<sup>13</sup> (13) "Chacun de nous peut se rappeler que ce principe lui fut appliqué avec profit, lors de ses années de collège (...). La plupart des enfants se formeraient très lentement, si, au lieu de leur déterminer une tâche, on les priait simplement de travailler de leur mieux". On observera la durée de vie de cette forme qui est aujourd'hui entièrement naturalisée au point que l'on parle de description des tâches dans la délimitation d'un emploi, comme si l'idée de tâche allait désormais de soi.

ouvriers du processus du travail<sup>14</sup>. L'examen détaillé de l'histoire de l'extension des méthodes tayloriennes aux Etats-Unis montre qu'elle n'a pas entraîné cette rupture (Stark, 1980). Bien que Taylor préconisât les règles de mise en relation individuelle de la productivité et du salaire, l'extension du taylorisme s'est plutôt traduite par un élargissement de la négociation collective et un renforcement des formes nationales de représentation des groupes professionnels impliqués, y compris celle des ouvriers professionnels. Stark conteste donc le scénario, proposé par Braverman en particulier (Braverman, 1974), d'une substitution, sous l'effet du taylorisme, d'une classe ouvrière non qualifiée à une classe ouvrière qualifiée. En effet, l'hostilité très vive des professionnels à une abstraction de leur savoir dans des formes d'expertise attachées à la capacité des ingénieurs, est inversée en coopération, lors de l'entrée des Etats-Unis dans la première guerre mondiale. Les commandes volumineuses de l'Etat exigent alors une production régulière, assurée et standardisée, et favorisent l'introduction des formes tayloriennes tout en accroissant le poids des institutions syndicales et des modes de négociation les plus généraux (commissions pour les fixations des salaires, négociations collectives, etc.), sous la condition d'une discipline renforcée des salariés (interdiction des grèves)<sup>15</sup>. Dans cette phase, les professionnels ont pu, en raison de l'expansion de la production, améliorer et leurs positions et leurs salaires, et instaurer une coopération avec le groupe des ingénieurs dont la constitution reposait largement sur l'extension de l'usage des méthodes tayloriennes. Avec la fin de la guerre et des commandes d'Etat, les instruments de négociation les plus généraux, au niveau de l'Etat, sont mis au rancart et la position des syndicats s'affaiblit. Toutefois, la forme des contrats de productivité entre syndicats et industriels reste très utilisée dans les industries textiles, les chemins de fer, les machines-outils (Stark, p.112)

L'histoire du taylorisme nous montre bien les avantages qu'il y a à proposer, pour l'analyse économique, un cadre théorique qui permette de rapprocher la forme d'équivalence établie par un outil matériel, celle impliquée par l'application d'une règle ou la mise en oeuvre d'une méthode, et le principe d'équivalence supposé pour la formation d'un groupe social. Nous avons vu que les investissements tayloriens visaient à établir des formes stables, fortement "équipées" et ayant un large domaine de validité, comme la définition de la tâche standardisée, le codage du temps, la formulation savante de relations rationalisées, etc. On s'explique alors donc bien les possibilités d'articulation avec d'autres formes générales, établies ou sanctionnées au niveau de l'Etat, celles de la mesure scientifique, celles de la loi juridique, celles de la réglementation bureaucratique comme celles de la représentation au niveau national de personnes ayant la même qualité professionnelle. Ainsi en

<sup>14</sup> (14) Pour une revue récente des recherches sur l'introduction du taylorisme en France, voir Boyer (1983).

<sup>15</sup> (15) "Grâce aux liens solides qu'ils avaient établis avec l'Etat, les représentants syndicaux avaient obtenu les conditions nécessaires pour étendre leur organisation sans devoir altérer la forme de cette organisation pour l'adapter à la fois aux ouvriers professionnels et à ceux de la grande industrie. Le nombre d'adhérents s'est beaucoup accru, mais à la condition que les représentants acceptent de discipliner leur base et d'empêcher des grèves. De façon à trouver quelques avantages malgré le mécontentement de la base, les dirigeants syndicaux ont ultérieurement renforcé leur position "au sommet" dans les commissions gouvernementales de fixation des salaires et dans la négociation collective" (Stark, 1980, p.109, traduit par nous). Pour une comparaison avec l'implantation en France du taylorisme pendant la même période, voir l'ouvrage de atrick Fridenson sur Renault (1974) et le numéro 2 des Cahiers du mouvement social :1914-1918. L'autre front.

est-il de l'articulation observée entre l'extension des méthodes tayloriennes et la vague de commandes standardisées d'Etat durant la période de guerre. De même, on comprend bien que cette extension ait impliqué un déclassement de formes spécifiques, coutumes et règles de travail élaborées par les ouvriers professionnels, en même temps que le renforcement des formes les plus étatiques et de la représentation syndicale<sup>16</sup>.

## 5. LES FORMES SPECIFIQUES DANS L'ENTREPRISE

Sans s'en rendre compte, semble-t-il, Taylor figure, dans une manière d'allégorie, un mode de lien social tout à fait incompatible avec celui que ses principes supposent, lorsqu'il observe que l'ouvrier à l'usine, "loin de s'efforcer de travailler de son mieux, s'arrange le plus souvent pour faire délibérément le moins de travail possible. (Alors que) si un ouvrier américain joue au base-ball ou un anglais au cricket, il emploie toutes ses facultés pour assurer la victoire à son camp et gagner le plus grand nombre de points (et) un homme qui se ménage en pareille circonstance est disqualifié et méprisé de tous ceux qui l'entourent" (id. p.25). Taylor laisse ainsi voir une façon de faire qui lui est étrangère reposant, certes, sur l'établissement de règles mais aussi sur l'art des jouer en compétition, et laissant une marge de jeu importante pour des coups qui ne sont même pas toujours objectivés en tactiques.

Cette figure renvoie à une organisation de l'entreprise qui met en oeuvre des instruments d'équivalence résultant d'investissements supportés, pour partie au moins, par ses salariés. Peuvent alors être rémunérés des titres certifiés par l'Etat, ou réutilisés, plus économiquement, des formes d'une validité plus restreinte, moins monnayables si non moins productives. Ainsi, dans des entreprises de grande taille, multinationales, à forte image de marque, la gestion de la main-d'œuvre peut mettre en œuvre des investissements spécifiques ("maison") et éviter le recrutement de personnels possédant des titres d'Etat dont le domaine de validité dépasserait l'entreprise. Sans engager pour autant n'importe qui, comme dans le modèle de Taylor, ces entreprises préfèrent récupérer des investissements préalables, et le recrutement par lien familial ou de voisinage est une modalité appropriée. En retour, elles favorisent des investissements "maison", grilles d'emploi avec appellations spécifiques, plans de carrières, etc. (Desrosières et Pialoux, 1983, pp.81-82). L'ancienneté des salariés est un bon indicateur de ce mode de gestion (Eymard-Duvernay, 1981).

Les changements de modes de gestion sont des circonstances favorables à l'examen de ces investissements. Ainsi l'ouvrage classique de Gouldner, reprenant le modèle d'organisation bureaucratique de Weber dans le cas d'une entreprise industrielle, repose sur l'étude de l'arrivée d'un nouveau chef qui cherche à défaire les formes de l'organisation précédente ("the indulgency pattern"). Cette organisation pourrait être caractérisée par la faible objectivation des formes et relations pratiquées, leur faible "équipement", et, à l'inverse de ce que préconisent les principes tayloriens, une abondante

---

<sup>16</sup> (16) Reprenant les travaux de Montgomery (1976), Stark observe différents "niveaux de contrôle" dans les groupes de professionnels, qui recourent bien ce que nous avons mentionné des différences de largeur de validité et de degré d'objectivation des formes : le premier niveau de contrôle résultait d'une "organisation informelle au niveau local" (ital. de nous). Le "mutualist ethical code", pour reprendre l'expression de Montgomery, comprend des règles de conduite concernant les quotas de production, les relations avec le chef ou les collègues. Des groupes de professionnels syndiqués ont étendu et consolidé ces règles à l'intérieur d'une même profession. Ces règles furent unifiées à un second niveau (les syndicalistes parlaient eux-mêmes de "législation" par les liens entre groupes d'ouvriers de même métier géographiquement dispersés. Enfin l'institution syndicale contribua à formaliser et généraliser ces règles entre diverses industries.

réutilisation d'investissements spécifiques de relations établies en dehors du cadre de l'entreprise : communautés religieuses, association de pompiers volontaires, équipes sportives, etc. certaines propriétés spécifiques sont encore moins formalisées: acquises par la répétition de l'habitude, elles peuvent être indiquées, comme nous l'avons noté, par l'ancienneté de la main-d'œuvre. L'entreprise étudiée réutilise abondamment les relations ainsi formées ainsi que les liens familiaux systématiquement pris en compte lors du recrutement. Ces liens peuvent traverser les divisions hiérarchiques de l'établissement et les investissements spécifiques propres à l'entreprise sont d'ailleurs très faibles. Le règlement intérieur n'est ni connu ni appliqué et le temps n'est pas établi comme unité de compte, pour la mesure et le contrôle. Le partage entre le temps de l'entreprise et le temps privé du salarié n'est pas réglé suivant des places déterminées par des pauses<sup>17</sup>. Le changement de direction s'accompagne de nombreux et coûteux investissements dans des formes spécifiques de l'entreprise : établissement plus rigide des limites de l'entreprise et des frontières avec la propriété privée des salariés, supposant le renvoi, pour l'exemple, d'un ouvrier (ayant pourtant 12 années d'ancienneté) accusé d'avoir détourné une caisse de dynamite, recrutement suivant des critères "impartiaux" à l'égard des liens familiaux ou autres, institution de rapports hebdomadaires et journaliers, d'un règlement intérieur, fixation stricte des horaires de pointage, etc. Le nouveau directeur est, à la différence du précédent, diplômé, conformément au modèle d'autorité légale de Weber dans lequel les emplois, institués comme des "offices", sont articulés avec des qualités des titulaires garanties par des diplômes certifiant la formation technique (Weber, 1947, p.333).

Dans le cas également classique de l'entreprise ("Monopole industriel") étudiée par Crozier à titre d'exemple d'organisation bureaucratique, et qui relève donc du modèle précédent, on observe des transformations inverses. Des formes caractéristiques du type bureaucratique weberien, par leur "formulation générale" et leur "enregistrement écrit", sont déclassées et remplacées par des formes spécifiques congruentes avec la formation d'un groupe professionnel: "Les ouvriers d'entretien ont réussi à faire disparaître des ateliers les plans de machine et les notices d'entretien et à faire accepter que toute la politique de l'entretien repose sur des réglages individuels" (Crozier, 1963, p.190, ital de nous)<sup>18</sup>.

Le cadre de l'analyse de Gouldner, limité aux relations de travail, ne permet malheureusement pas de relier les observations précédentes à d'autres portant sur les variables économiques traditionnelles. Et ce n'est qu'incidemment qu'il remarque que l'établissement de ces nouvelles formes codées

<sup>17</sup> (17) "Votre temps libre est à vous (...) quand il y a du boulot, il faut le faire mais si non ils vous laissent tranquille" déclare un ouvrier interviewé (Gouldner, 1954, p.47). Pareillement, un local d'exposition sert en quelque sorte d'espace privé "informel" réservé à l'emploi des salariés souffrant des suites d'un accident (y compris lorsqu'il s'est produit à leur domicile) et leur assurant un revenu plus élevé qu'une convalescence à leur domicile. De même la limite entre la propriété de l'entreprise et la propriété privée des salariés n'est pas nettement définie comme le manifeste l'importance de la pratique coutumière de la "perruque" dans cet établissement.

<sup>18</sup> (18) Sur ces questions, il faudrait aussi citer les travaux plus récents et très intéressants du Centre de Recherches en Gestion qui traitent spécifiquement des instruments de gestion utilisés dans les organisations, considérés comme relevant d'une "technologie invisible" (Berry, 1983); voir notamment, sur la tension entre les outils de gestion tayloriens et les mesures de resructuration des tâches, Midlet (1981, 1985).

a accompagné des investissements considérables en matériels nouveaux (1,5 millions en dollars 1950). Pourtant, si on admet que l'établissement d'une règle est, comme l'achat d'une machine, un investissement, on est amené à réexaminer par rapport à ce modèle certaines fonctions de l'entreprise traditionnellement opposées aux fonctions productives.

Ainsi en est-t-il de la création d'un service de personnel, de la constitution de classifications d'emploi, de l'établissement de règles ou d'objectifs de recrutement, de mobilité entre emplois, et de mise en retraite, de la gestion du temps de travail (qui peut aboutir à la constitution d'une espèce de "temps local" avec ses équivalents valables dans l'entreprise). On trouvera d'autres illustrations dans le cas, détaillé ailleurs (voir, dans ce même numéro l'article "L'économiste et son modèle") de la prise de participation d'un groupe cimentier producteur d'un bien très standardisé selon des processus très capitalistiques, dans une entreprise préparant, en aval, du béton prêt à l'emploi destiné à des chantiers particularisés. Les caractéristiques de la matière première très standardisée qu'est le ciment sont propices à l'établissement de ces règles<sup>19</sup>, de même que les commandes de produits standard en grande quantité et conformité avec des normes établies. On retrouve l'articulation observée lors de l'examen des conditions d'extension des méthodes tayloriennes, entre l'établissement de formes à validité générale et les marchés d'Etat. En revanche, cette articulation se fait difficilement avec des habitudes personnalisées comme celles, dans le cas étudié, du client, chef de travaux, qui a commandé le béton et qui juge "à l'oeil" le dosage "objectivement" contrôlé en amont. Des investissements matériels ont été réalisés, notamment l'informatisation du processus de production et de la gestion des livraisons dans les établissements décentralisés (les centrales de production), qui exigent d'être accompagnés d'investissements de forme. L'investissement informatique présente clairement ce caractère mixte, comme on le voit à propos de l'informatisation de la tâche de chiffrement, impliquant la mise en place de machines en même temps que celle de règles de formes (en particulier la forme codée) compatibles. Ainsi a été créé un nouvel emploi, celui d'agent technique. C'est lui qui assure la relation entre cette gestion réglée du planning et des livraisons, et le contact avec le client. Cet emploi a donc été créé pour consolider la position de négociation de l'entreprise, trop soumise, selon le nouveau directeur, aux aléas des demandes de la clientèle.

Une formation générale exigée des personnes recrutées, ainsi qu'un programme de formation commerciale, devaient permettre d'étendre la régularisation à la négociation elle-même et, en même temps, de formaliser l'emploi du temps et les horaires de livraison. Ces nouveaux agents techniques n'étant représentés par aucune des deux sections syndicales existant dans l'entreprise (la section CGT concernant les ouvriers et les chauffeurs, et la section CGC touchant les agents

---

<sup>19</sup> (19) Inversement, Crozier observe, dans l'entreprise qu'il a étudiée, que le "manque d'homogénéité et la variabilité de la matière première" ont des effets importants d'imprévisibilité (arrêt des machines) (Crozier, 1963, p.130). Reprenant la proposition de l'auteur suivant laquelle "le pouvoir de chaque individu dépend de l'imprévisibilité de son comportement et du contrôle qu'il exerce sur une source d'incertitude importante pour la réalisation des objectifs communs" (id. p.10), nous dirons que la variabilité, expression des limites des lois formalisées du modèle de l'entreprise, appelle l'usage de formes spécifiques plus personnalisées pour permettre l'interprétation, la stabilisation de ces événements variables, et leur articulation avec ce modèle. Elle donne donc du poids à ces investissements spécifiques et au groupe professionnel, en l'occurrence les régleurs, à l'intérieur duquel a été constitué la validité.



de maîtrise et les cadres), les agents techniques ont donc constitué une section CFDT. D'autre part, à la demande des syndicats CGT et CFDT, on a fait glisser du premier collège (ouvriers et employés) au deuxième (agents de maîtrise) les postes ayant dans leurs intitulés le terme "technique". Le directeur considère qu'avec cette composition des différents collèges et leur représentation syndicale (la CGT dispose de tous les sièges du premier mais d'un cinquième seulement de ceux du deuxième), il a à sa disposition une "structure plus équilibrée".

Les modélisations qui ne reconnaissent les seuls investissements productifs substituables ou complémentaires à l'usage de main-d'œuvre que dans les immobilisations capitalistiques, ne peuvent rendre compte qu'indirectement, par la construction du "délai d'embauche" et du "cycle de productivité", des cas où ce ne sont pas les capacités productives qui déterminent l'emploi mais où interviennent d'autres types d'investissement. Ainsi, avec le développement d'une nouvelle génération de technologies informatiques plus flexibles et bien adaptées aux industries dépendantes d'un marché très mobile comme le secteur de l'habillement, ces investissements matériels peuvent s'avérer moins contraignants que les investissements concernant la main-d'œuvre, ce que la modélisation macroéconomique et souvent les modèles des investisseurs eux-mêmes ne peuvent pas prendre en compte<sup>20</sup>. Compte tenu du coût qu'impliquerait la mise en place d'une nouvelle classification qui situerait à un niveau inférieur les postes sur équipement moderne, les patrons doivent subordonner la déclassification au recrutement d'un personnel nouveau ou à la féminisation du poste dans le cas des travaux de coupe modernisés (id.). C'est le cas également de l'entreprise étudiée qui a conçu un nouveau matériel pour améliorer la productivité (un camion de capacité supérieure). La réalisation de cet investissement, c'est-à-dire le programme d'acquisition de ces camions, a été cependant subordonnée et à la coutume bien établie, érigée en règle par le service du personnel, suivant laquelle il fallait ne pas licencier mais profiter des départs. De façon plus évidente encore, la constitution d'un service de comptabilité ou la mise en place de procédures de gestion sont des investissements destinés à établir des relations et équivalences assurant une régularité de fonctionnement et la connexion avec d'autres investissements compatibles extérieurs à l'entreprise<sup>21</sup>. En revanche les opérations consistant à "faire tourner", comme on dit, ces règles ne relèvent pas de ces mesures d'investissement. Cette distinction implique généralement des rémunérations sensiblement différentes et des profils distincts pour les titulaires, que l'on considère leur origine sociale ou leurs titres scolaires. Il est intéressant de noter que, conformément au modèle que nous esquissons ici, c'est dans les fonctions de cadres qui comportent ces tâches d'investissements de formes

<sup>20</sup> (20) "La réduction des coûts de main-d'oeuvre est un argument toujours utilisé par les vendeurs d'équipement: les nouveaux matériels permettent de supprimer des emplois, de recourir à un personnel non qualifié (donc de payer des salaires plus bas et de ne pas supporter de frais de formation). Dans les entreprises observées, la situation n'est pas aussi simple : des emplois sont supprimés et d'autres créés; des postes qui auraient dû être déclassés voient maintenues leurs classifications: la formation pour les postes nouvellement créés s'avère coûteuse" (Dubois, Durand, 1983).

<sup>21</sup> (21) Dans son étude détaillée de l'organisation du travail dans sept entreprises de série, Durand note que les deux entreprises qui n'ont pas de service de méthodes sont "celles où l'ensemble de la production a été informatisée et automatisée et celle à l'organisation la plus empirique" (Durand, 1978, p.19), c'est-à-dire celles empruntant les formes les plus générales qui n'investissent pas dans des formes spécifiques, et celles qui ne procèdent à aucune espèce de formalisation.

(constitution de règles ou d'objectifs, articulation de ces investissements avec des formes dont le domaine de validité dépasse l'entreprise : finances, gestion, comptabilité), que l'on recrute les cadres les plus titrés, c'est-à-dire dont la formation monnayable sur un marché national implique la capacité au maniement de ces variables standard<sup>22</sup>.

Le schéma que nous avons avancé permet également de réinterpréter la distinction, dans l'organisation sociale de l'entreprise, entre les "substantives norms" qui règlent le fonctionnement de l'entreprise et qui résultent de "decision-marketing procedures" et les "procedural norms" qui règlent la formulation des normes précédentes (Fox, 1971, pp. 28-30).

---

<sup>22</sup> (22) On a cherché d'ailleurs à rendre compte de cette distinction dans la nouvelle nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles, conformément à l'opposition entre "gestion prévisionnelle" et "gestion courante" qui avait été mise en évidence dans les travaux du RFE. (Simula, 1983).

## 6. LES FORMES D'ETAT

Dans les paragraphes précédents, nous avons ébauché un cadre d'analyse permettant de rapporter un large ensemble d'équipements matériels ou formels à un même modèle d'investissement de formes caractérisées par différents paramètres dont leur domaine de validité. L'intérêt principal de cette entreprise nous semble être de rendre possible la compréhension et le rapprochement de phénomènes pris en charge par des conceptualisations très variées. Relevant de disciplines diverses elles tendent à constituer des objets qui apparaissent, en conséquence, comme naturellement très différents : produit, marque, machine, capital, comptabilité, qualification, diplôme, convention collective, etc. La machinerie de Taylor, telle qu'il en fait les plans dans son manuel, peut être aisément réinterprétée dans ce cadre d'analyse qui rend bien compte des conditions de réussite ou d'échec de sa réalisation. Les équipements tayloriens constituent des relations durables, standardisées, durcies dans un outillage matériel et formel, et ne sont rentables que pour autant qu'ils reposent sur l'usage de formes à validité générale, souvent publiques et peu coûteuses parce que déjà constituées par l'Etat, formes mesurables des objets mis en œuvre, formes anonymes d'état civil des individus impliqués. L'examen d'entreprises qui, contrairement au modèle taylorien, mettent en œuvre des formes plus spécifiques, comme on le voit notamment à leurs modalités de recrutement et plus généralement aux investissements qu'elles engagent dans leur main-d'œuvre, invite à attacher une grande importance au domaine de validité des formes considérées. Dans ce paragraphe, nous envisagerons donc les effets de l'extension de ce domaine et de la constitution des formes les plus générales, que nous appellerons formes d'Etat pour signifier cette extension. En prenant en considération le travail de fabrication de formes générales et donc de production d'équivalents, de titre-monnaies ou autres - il est possible de faire apparaître les investissements préalables à la réalisation d'un marché et de revenir sur les "imperfections" qui font l'objet d'amendements ou de critiques des théories néoclassiques (cf. §10).

Des travaux anthropologiques sur des "conseils", corps "durables régis par des conventions" (Richards, 1971, p.1), envisagés comme "machinerie à produire des décisions de groupe", fournissent de nombreux exemples d'investissements de formes générales. L'outillage de règles instituées ou d'habitudes répétées tend à produire une relation anonyme durable et matérialisée au lieu d'une parole personnelle éphémère. Richards énumère les rouages de cette machinerie : le lieu fixe, la disposition spatiale invariable des membres et leurs regroupements, l'ordre de parole, les formules rhétoriques standard d'adresse et d'approbation, le langage et la gestuelle d'adjudication, les procédures de production et d'enregistrement de la décision, etc. Les rendements de ces investissements tiennent clairement à la forme de ces rouages et des produits obtenus qui, par leur généralité anonyme, donnent les moyens d'économiser les coûts d'une renégociation des décisions et de la mobilisation effective d'individus, en personne, sur le terrain (Boltanski, 1982). cette économie apparaît a contrario, dans le cas des conseils moins constitués dont les discussions sont peu formalisées, faites d'une suite de "propositions mutuellement exclusives", sans argumentation mettant en relief les contradictions, discussions qui impliquent fréquemment des décisions ambiguës (Block, 1971, pp. 50-52). L'étude de la relation relativement peu rigidifiée entre le fonctionnement de ces conseils et les actions qui s'en suivent donne à voir diverses modalités d'investissement de formes générales. Ainsi, lorsqu'une décision n'a pas été formellement produite par le conseil, c'est le nombre des membres ayant défendu une proposition qui influence d'action sans qu'il y ait pour autant de procédure de comptage explicite, comme dans le vote. Ce peut être aussi le "poids" d'un membre qui fasse la décision, et le conseil est donc le lieu de l'évaluation et

de la réévaluation de ces poids. Enfin, en l'absence de tout effet d'investissement de représentation, il ne reste plus que le comptage des individus confirmant sur le terrain l'une ou l'autre de ces propositions<sup>23</sup>.

Puisque les rouages de la machinerie des conseils tendent à produire des formes générales abstraites de contingences personnelles, ils s'articulent avec la constitution des personnes collectives. Cette relation fondamentale que nous avons relevée plusieurs fois auparavant, aussi bien dans le cas de la classification des salariés établie par une entreprise que dans celle des groupes professionnels et syndicaux impliqués dans le taylorisme, est au coeur du fonctionnement du conseil : "les principes qui déterminent la qualité de membre doivent être directement reliés aux formes de différenciation sociale dans la société" (Kuper, 1971, p.15). L'auteur ajoute que cette relation est à double sens : "le statut social peut être affecté par les actes au sein du conseil" (ibid). Dans certains cas le principe de représentation dans le conseil est unifié, ce qui peut conduire à la coexistence de plusieurs conseils générés par des principes de classification différents comme l'âge et le lignage (Jones, 1971). Mais fréquemment ce travail n'a pas été réalisé et des principes hétérogènes de classification coexistent à l'intérieur d'un même conseil : femmes, étrangers, anciens, sectes, métiers, etc. (Robertson, 1971, pp. 149-155).

L'emprunt des matériaux supportant ces travaux anthropologiques à des sociétés non industrielles ne doit pas faire attribuer ces formes floues à l'archaïsme des cultures qui les auraient produites. Ainsi une étude d'un juriste japonais, membre d'un organe de conciliation des conflits du travail (Tokyo Metropolitan Labor Relation Commission), étude portant sur les rapports entre le droit du travail japonais et les emprunts, dont ce "patchwork" est fait, aux systèmes juridiques britannique, allemand et américain, fait ressortir la place ménagée au flou dans ce droit du travail (Hanami, 1980). Alors que, selon l'auteur, l'objectif du système occidental de relations industrielles est d'organiser les conflits, c'est-à-dire de fournir des mécanismes de règlement des conflits ("dispute settlement machinery") et d'arranger rationnellement ces conflits (id, p.21), son aménagement au Japon repose sur des accords généralement "flexibles, vagues et obscurs", ce qui est évidemment contraire à cette mise en forme préalable. Cette contradiction est en quelque sorte instituée à l'intérieur même du contrat qui comprend, outre la description

---

<sup>23</sup> (23) "La discussion procède d'une série de propositions mutuellement exclusives. Quelqu'un fait une intervention qui renferme une proposition pour un jour déterminé. Il se peut qu'elle soit suivie d'une autre intervention qui paraisse l'appuyer et qui lui rende hommage mais qui contienne enfouie sous un monceau de formules de politesse, une contre-proposition en faveur d'un jour différent. Il n'y a pas de débat et il est très difficile de se rendre compte du caractère contradictoire des diverses propositions. Bien plus, aucune décision ne semble prise sur le moment. Cependant si un grand nombre de gens mentionne une date plutôt qu'une autre, chacun sait que c'est la bonne. Quoiqu'il en soit, il arrive souvent que la question reste en suspens, et le jour choisi passe pour être celui qui a été proposé par le membre le plus influent de l'assistance. De cette façon les contradictions peuvent servir d'épreuve de force entre personnes. Très souvent la date reste ambiguë et s'il en est ainsi, les supporters d'une des propositions commenceront à se présenter à la date sur laquelle ils s'accordaient. S'ils sont peu nombreux, ils se disperseront bientôt. Dans le cas opposé, ils seront rejoints par les indécis et leur adhésion fera boule de neige jusqu'à entraîner, éventuellement, celui qui avait fait une proposition alternative" (Bloch, 1971, pp 50-51, notre traduction).

normale, exacte et précise, des droits et obligations des signataires, une clause concernant les désaccords intervenant pendant la période de validité du contrat et appelée "consultation de bonne foi". L'auteur relie cette introduction du flou dans le droit au fait que les conflits sont fréquemment implicites au Japon, "le critère de conflit étant le degré de coopération avec l'employeur, il est très difficile de dire quand un conflit a commencé ou même si un conflit a eu lieu" (et un) "conflit peut atteindre un stade avancé sans être reconnu". C'est pour cette raison, considère l'auteur, que les ouvriers, lorsqu'ils agissent en tant que militants syndicaux, doivent accumuler les signes de codage de cet état de représentant du syndicat et faire un travail important de distinction pour ne pas être renvoyés au principe premier du classement qu'est l'appartenance, voire la représentation, de l'entreprise.

Le fonctionnement des machineries d'Etat qui nous sont familières est indissolublement lié à la production de titres scolaires, c'est-à-dire de qualités sanctionnant la capacité d'une personne, permettant une équivalence et par conséquent un traitement indépendant du porteur particulier. La différence entre ces qualités qui permettent l'équivalence nationale et l' "économie de la bonne foi" des échanges ou dons entre individus, ont été mises en lumière par les travaux de Pierre Bourdieu (Bourdieu, 1980). Cette réflexion sur l'accumulation de confiance nécessaire aux transactions à l'amiable, dans lesquelles l'acheteur peut attacher plus d'importance au choix du vendeur qu'à celui du produit dont la qualité ne peut être détachée de celle de la personne qui le négocie (id, p.1)<sup>24</sup>, s'est prolongée à propos de titres garantis par le système scolaire (Bourdieu, Boltanski et de Saint Martin, 1974; Bourdieu et Boltanski, 1975; Bourdieu, 1978).

En se référant à la définition de l'investissement que nous avons proposée, il apparaît clairement que l'institution par l'Etat de qualités qui ont la durabilité, le domaine de validité et l'objectivité du droit, produit des effets économiques de mise en équivalence qui se rapprochent de ceux observés pour d'autres formes d'Etat, et pour la monnaie centrale en particulier. En effet, c'est en raison de sa stabilité que le titre formalisé peut entrer dans des

---

<sup>24</sup> (24) Si les analyses de Weber sur l'éthique du capitalisme (1967), les formes bureaucratiques et les différents types de rationalité (1971), ont grandement influencé la sociologie des organisations, comme nous l'avons mentionné plus haut (§ 5), ses travaux d'historien de l'économie sont au fondement de l'anthropologie économique, par leurs prolongements dans l'oeuvre de Polanyi. Polanyi emprunte notamment à Weber l'argument (au coeur du chapitre 5 de La grande transformation: 1983, pp. 87-101) selon lequel les marchés concurrentiels sont plutôt externes aux communautés et supposent des personnes détachées de liens coutumiers, et entreprend de mettre en évidence les différences entre le commerce et les institutions qui règlent le marché (Polanyi, Arnesberg, Pearson, 1971). L'essai sur le don de Mauss (1950) (auquel Arnesberg rend hommage dans le même ouvrage : id., p.100) constitue les fondements d'une analyse dissociant les relations économiques de l'utilitarisme et les rattachant, conformément à l'enseignement de Durkheim, aux "choses sociales". Mauss a décrit en ces termes les opérations de détachement nécessitées par la vente de produits liés domestiquement au vendeur: "Dans une vallée des Vosges pour que les animaux achetés oublient leur ancien maître et ne soient pas tentés de retourner "chez eux", on faisait une croix sur le linteau de la porte de l'étable, on gardait le licol du vendeur, et on leur donnait du sel à la main (...). Nombre d'autres usages français marquent qu'il faut détacher la chose vendue du vendeur, par exemple : frapper sur la chose vendue, fouetter le mouton qu'on vend, etc." (Mauss, 1950, p. 259).

relations temporelles d'engagement et d'anticipation, de même que c'est par l'étendue de sa validité assurée par l'Etat qu'il peut servir à des équivalences entre personnes autrement particularisées par ailleurs. Les réticences fréquentes des petits patrons à l'égard des diplômes scolaires, qui sont reformulées dans les instances administratives en terme d'"inadéquation" entre les contenus de formation et les qualifications requises, sont explicables par l'écart extrême entre les formes de recrutement personnalisées et celles qui sont les plus objectives<sup>25</sup>. Dans le premier modèle le patron qui personnalise lui-même (ou en famille) son entreprise, tient à maintenir dans cette forme personnalisée l'ensemble des relations par lesquelles il s'attache les services d'un salarié. c'est de cette façon, par des indices faiblement codifiés, souvent corporels et qui ne sont même pas nécessairement explicités, que sont reconnues les propriétés utiles à l'engagement du salarié. Le recruter sur titre c'est lui faire crédit au titre d'un diplôme institué par l'Etat formant équivalence. La relation de pouvoir entre l'employeur et l'employé est dans ce cas médiatisée par l'équivalence du titre créé par l'Etat. Le processus tend, par une similitude des effets d'investissement de formes générales servant à équivalence, à se rapprocher de ceux analysés à propos de la monnaie (Aglietta et Orléan, 1982)<sup>26</sup>. Dans une perspective proche, sur ce point, Michel Aglietta et André Orléan analysent les effets d'équivalence (ce qu'ils appellent l'arbitrage monétaire) sur les rapports de propriété entre agents sociaux, et les processus d'inflation qui en résultent<sup>27</sup>. L'Etat institue, avec les diplômes, des formes titrées permettant l'équivalence entre individus et la liaison avec d'autres formes codées, comme lorsque les diplômes sont "reconnus" dans la classification d'emploi des conventions collectives. L'établissement de cette dernière liaison montre bien que les détenteurs de diplômes crédités par l'Etat peuvent les faire valoir en toute généralité auprès des employeurs et que, de ce fait, la relation de pouvoir entre l'employeur privé et son employé peut s'en trouver déplacée, à la manière de la relation créateur-débiteur détournée par la médiation du crédit bancaire automatique.

<sup>25</sup> (25) Pierre Rivard a proposé plusieurs modèles de "valorisation de la force de travail" qui rendent compte de ces différentes façons d'évaluer la qualité des personnes dans l'entreprise (1984; 1985)

<sup>26</sup> (26) Voir en particulier l'analyse sur la "monnaie centrale", la "monnaie homogène" et la "monnaie privée" : "Dans un cadre mécanique, la monnaie est ou n'est pas; pour nous au contraire elle est toujours en devenir. Elle est un processus de socialisation qui peut connaître divers niveaux d'extension auxquels correspondent des formes d'apparition qualitativement distinctes" (Aglietta et Orléan, 1982, p. 82)

<sup>27</sup> (27) "L'inflation correspond à la situation où les autorités centrales cherchent à soutenir la stratégie des couches hégémoniques devenues débitrices. Elles le font par une monétisation accrue des déficits, et donc par une transformation de l'arbitrage antérieurement établi entre créanciers et débiteurs. Les agents excédentaires sont alors placés dans une situation difficile : ils voient augmenter leurs encaisses monétaires sans qu'en contrepartie leur pouvoir économique, c'est-à-dire leur influence sur l'activité productrice, croisse. En effet la transaction  $A(j) - U(i)$  grâce à laquelle l'agent excédentaire  $j$  utiliserait sa capacité de financement pour acquérir, par l'achat de la créance  $U(i)$ , un droit sur le centre de production  $i$ , est interdite par la structure même de la relation centralisée  $i(X)j$ . La médiation monétaire a effectivement, comme on l'a vu, pour finalité de séparer créanciers et débiteurs; ainsi aucune procédure institutionnelle ne permet de réaliser la transaction envisagée. c'est précisément cette qualité qui fonde les vertus régulatrices de la centralisation" (Orléan, 1982, p98).

Ainsi on comprend bien le refus de petits patrons d'accepter ce déplacement qu'implique la reconnaissance des diplômes scolaires, et leur réticence à engager sur titre les diplômés. Si l'extension des titres d'Etat était totale, c'est-à-dire s'il n'y avait pas des dévalorisations qui résultent des refus précédents, ce sont des populations entières de diplômés "débiteurs" d'Etat qui auraient un pouvoir accru dans la négociation de la relation de salarié par suite de cette institution des formes-titres d'Etat. Maurice, Sellier et Silvestre ont montré (1982), dans les cas de la France et de l'Allemagne, la cohérence entre les principes de qualification et les principes d'organisation du travail qui leur permet de distinguer des grands types de rapports sociaux. En empruntant nos catégories d'analyse, nous dirons que ces auteurs font ressortir l'absence, en France, de formes intermédiaires entre les formes d'Etat (titres scolaires et tâches tayloriennes) et les formes les plus spécifiques à l'entreprise, formes intermédiaires qui soutiennent la qualification du travail en Allemagne<sup>28</sup>.

Les employeurs, face à ces "crédits d'Etat" qu'ils ne contrôlent pas et qui détournent leur pouvoir d'attachement spécifique de la main-d'oeuvre, peuvent réagir par des ajustements plus complexes que le pur et simple refus de reconnaître des titres d'Etat. Ainsi des entreprises de plus grande taille, qui ont réalisé des investissements de forme spécifiques d'emplois, (méthodes d'enrichissement des tâches, formation maison, formalisation des plans de carrière, etc.) ne recrutent pas sur titre des individus ayant des diplômes professionnels d'Etat, à validité générale, ce qui contrecarrerait l'efficacité de ces investissements spécifiques de l'entreprise. Mais ils peuvent cependant engager des bacheliers comme ouvriers, en sanctionnant une certaine dévalorisation de ce diplôme mais en assurant une équivalence avec des investissements spécifiques à l'entreprise, lorsqu'ils assurent à ces jeunes "déqualifiés" une carrière rapide vers les échelons de contremaître ou de technicien d'atelier, contre l'engagement d'une bonne conformité aux attentes de l'entreprise.

Inversement, on observe des opérations de transformation de titres de formation spécifiques en titres à validité plus générale grâce à la procédure d'"homologation" étudiée par Joëlle Affichard<sup>29</sup>. Elle ne permet pas une relation d'identité aussi forte que la procédure d'"équivalence", qui est sous le contrôle du Ministère de l'Education et implique la représentation de cette institution, en personne, dans les jurys d'examen. Mais l'homologation, résultat d'un travail de négociation au sein d'une commission moins formelle qui comprend, outre des représentants des ministères, des "personnalités", vise à faire connaître plus largement des diplômes relativement spécifiques comme ceux délivrés par des écoles privées (mais non par des entreprises). Ces diplômés qualifiés sont moins anonymes que les titres scolaires les plus officiels, puisque leur qualification repose sur la prise en compte de propriétés des titulaires avant (niveau de recrutement et expérience professionnelle) et après (débouché) la période de formation sanctionnée, et qu'ils n'ouvrent pas automatiquement aux mêmes droits (accès à des emplois ou à des formations complémentaires).

<sup>28</sup> (28) Jean-François Germe a montré (1985) en quoi le livrer ouvrier avait été une de ces formes intermédiaires, après l'abolition des corporations et la dégradation de l'apprentissage et avant l'établissement de titres scolaires généraux certifiant la qualification professionnelle.

<sup>29</sup> (28) Jean-François Germe a montré (1985) en quoi le livrer ouvrier avait été une de ces formes intermédiaires, après l'abolition des corporations et la dégradation de l'apprentissage et avant l'établissement de titres scolaires généraux certifiant la qualification professionnelle.

## 7. LA GAMME DES FORMES CONVENTIONNELLES

Plus généralement<sup>30</sup>, c'est dans le cadre des conventions collectives que sont fondées ces formes intermédiaires. Des recherches entreprises sur les conventions collectives dans la chimie et la pharmacie sont riches d'enseignements sur ce sujet (Jobert et Rozenblatt, 1981, 1982, 1984)<sup>31</sup>. Les organes de négociation, les personnes collectives impliquées et les règles instituées peuvent en effet avoir pour domaine de validité soit un espace réduit à l'entreprise (comité d'entreprise, représentants de la direction et des salariés de l'entreprise, "statut d'entreprise" : classifications maison, salaires, conditions de travail, mode de représentation, etc.) et le modèle original fut l'accord Renault de 1955, soit s'étendre à un secteur professionnel régionalement limité comme dans le cas des nombreuses conventions régionales faisant suite aux mouvements de 1936, soit encore être généralisées au niveau d'une branche entière (fédérations patronales et syndicales, conventions collectives de branche, classifications nationales réglant les indemnités de licenciement, de retraite, etc)<sup>32</sup>. Ainsi que nous l'avons observé précédemment, l'élargissement du domaine de validité de ces formes s'accompagne souvent d'un accroissement de leur durée de vie. L'accord d'entreprise est plus fragile que la convention collective de branche qui constitue une "charge permanente", et certaines règles lourdes sont établies exclusivement au niveau de la convention de branche (indemnités de licenciement, retraite : Jobert et Rozenblatt, 1981, p.6). Mais cette durée de vie dépend aussi, comme cela a été noté plus haut, du coût d'établissement. La typologie que Jobert et Rozenblatt font de ce qu'ils nomment "statut d'entreprise" est justement ordonnée suivant ce que nous pouvons considérer comme le coût d'établissement. Ils distinguent les "statuts octroyés" qui correspondent à une politique patronale qui, en matière sociale, ne recherche ni l'assentiment des organisations syndicales, ni même un minimum de dialogue"; des "statuts concertés" affranchis des contraintes de la négociation collective avec les syndicats mais où, selon la formule du CNPF, le patronat a veillé à "consulter et interroger pour enrichir le fondement des décisions"; des "statuts contractés" impliquant "la reconnaissance explicite par l'employeur des partenaires syndicaux, comme interlocuteurs pour négocier les rapports de travail", ainsi que "l'existence de négociations aboutissant à la conclusion d'accords signés" (Jobert et Rozenblatt, 1983, pp. 9-10).

Le coût d'établissement est d'autant plus élevé que ces règles, classifications, horaires, etc., ne sont pas seulement édictés unilatéralement mais négociés, dans les formes, avec les représentants syndicaux à qui incombe, par conséquent, une partie de leur prise en charge. Les onze monographies d'entreprises réalisées par les auteurs sont également classées suivant cet ordre, faisant ressortir des différences très sensibles dans les modalités d'établissement des règles ainsi que dans leurs effets. Les deux premières

---

<sup>30</sup> Notre fantôme.

<sup>31</sup> (31) Voir aussi Ginsbourger et Potel (1984).

<sup>32</sup> (32) Il est des formes encore plus spécifiques, en deçà de ces règles établies, "pratiques locales non écrites qui, étant donné leur caractère répétitif, doivent être considérées comme des règles juridiques de nature coutumière" (Morel, 1977). Il arrive que ces coutumes non écrites établies par un contremaître sur le domaine de son atelier, comme la récupération d'horaire en contrepartie de normes de production fixées par lui, soient en contradiction avec les règles édictées par la direction de l'entreprise, qui peut être ignorante de ces coutumes (Bonafé-Schmitt, 1982). C'est d'ailleurs le représentant syndical, dans son travail d'unification qui, en demandant l'extension de la coutume à toute l'usine, risque de faire apparaître cette contradiction.



entreprises dans cet ordre sont de petite taille. La première, pharmaceutique, est nettement familiale (le fils a succédé au père), sa main-d'œuvre est principalement ouvrière (78%) et féminine (60% de l'ensemble des ouvriers). La seconde, du secteur chimique, comprend 58% d'ouvriers. Les représentants syndicaux interviennent principalement, dans les deux cas, pour une application de la convention de branche, en s'opposant à toutes les modalités de personnalisation des avantages octroyés (politique de "saupoudrage" avec les cadeaux de fête des mères, de naissance, etc., dans le premier cas; "permission" et prêts particuliers, dans le second). Dans le second cas, cette intervention pour l'uniformisation des pratiques et leur mise en conformité avec les règles les plus générales se traduit par un recours fréquent aux procédures juridiques, et donc largement extérieures à l'entreprise : tribunal d'instance (pour une demande d'unification de la représentation syndicale de plusieurs établissements d'une entreprise), prud'hommes pour des cas individuels (maternité, période d'essai), recours en partie civile à la suite de procès-verbaux de l'inspecteur du travail (discrimination à l'égard du délégué syndical) (id, pp.15-56). On observera donc que le coût d'établissement plus faible du "statut octroyé" qui n'implique que des investissements spécifiques engagés unilatéralement par la direction s'accompagne de frais de maintenance considérables en raison des nombreux litiges et recours en justice. Et ces litiges sont particulièrement coûteux dans la mesure où il n'existe pas, en France, de "grievance procedure" qui procure, comme aux Etats-Unis, les moyens d'une conciliation au niveau de l'entreprise (Bonafé-Schmitt, 1982). ceci entraîne donc l'extension de la cause et la transformation du grief personnel en revendication collective<sup>33</sup>.

Le cas classé à l'autre extrême par les auteurs est celui d'un des premiers groupes pharmaceutiques français occupant 2 800 salariés dont 24% d'ouvriers. Les outils de négociation et de réglementation y sont très élaborés. Ainsi le directeur des relations humaines distingue trois niveaux de négociation articulés, soulignant que "certaines choses doivent être négociées à certains niveaux, d'autres à d'autres niveaux"<sup>34</sup>. Ces équipements formels, plus ou moins larges, correspondent à des représentations syndicales, elles-mêmes de différentes tailles. Au niveau de la branche, la mobilisation effective par le nombre est plus difficile, en particulier, notent les auteurs, parce que les discussions n'ont jamais en France de terme fixe (Jobert et Rozenblatt, 1981, p.16). cependant la mobilisation restreinte au niveau de l'entreprise peut être un obstacle à l'unification et à l'élargissement des mots d'ordre à un domaine plus large, condition pour donner un poids ou une taille nationale aux personnes collectives que sont les représentants syndicaux. Les préférences pour l'un ou l'autre de ces niveaux résultent souvent d'une différence d'ancienneté des délégués syndicaux, les plus anciens étant sans doute les plus rompus aux équipements lourds de la négociation fédérale ou confédérale<sup>35</sup>. L'examen des

---

<sup>33</sup> (33) Pour une analyse des opérations de dé-singularisation dans l'extension des causes, voir la recherche de Luc Boltanski (1984)

<sup>34</sup> (34) "Celui de l'entreprise où se définit, la convention collective, le statut unique mettant sur un pied d'égalité l'ensemble des salariés de la société; celui de l'établissement où il peut y avoir des accords, soit pour l'application de la C.E.E., soit pour traiter des points totalement spécifiques à une unité de production; celui de l'atelier ou du laboratoire, celui du vivrfe ensemble, où tous les jours se négocie la vie quotidienne, notamment les conditions de travail" (interview rapporté par J. et R. ital de nous) (Jobert et Rozenblatt, 1983, p.190).

<sup>35</sup> (35) "C'est vrai que d'un point de vue syndical la convention d'entreprise a atteint un certain but quand même qui, de notre point de vue, est dangereux. c'est que ça a tendance à replicer les salariés d'une maison comme la nôtre

équipements lourds de la négociation et des modes de représentation, autant syndicales que patronales, montre que, pour certaines analyses, la distinction entre les différents "partenaires sociaux" ainsi que l'opposition avec l'"Etat" (comme "agent" hypothétique) sont sans doute moins pertinentes qu'une distinction par "taille", des personnes collectives (Boltanski, 1982) ou du domaine de standardisation des formes. Ainsi, dans le secteur pharmaceutique, la réglementation sévère qui contrôle, en France, l'ouverture d'un établissement de fabrication ou la mise sur le marché, favorise au sein du patronat du secteur la constitution des formes unifiées proches de ces formes d'Etat. La représentation du patronat de l'industrie pharmaceutique est unifiée dans une organisation nationale (il n'existe pas de syndicats patronaux régionaux) à laquelle adhère la quasi-totalité des laboratoires de fabrication, organisation maintenue séparée des fédérations multiples de l'industrie chimique (dix signataires de la convention collective). En R.F.A. c'est l'ensemble du dispositif de négociation collective qui repose principalement sur des formes d'Etat, de sorte que l'intervention de l'Etat, au sens strict, est bien moindre qu'en France. Le cadre de la négociation est strictement défini, de même que la date et la durée (4 ou 5 ans) de l'engagement contractuel (pas de grèves sur les clauses du contrat). L'articulation avec des formes d'accord plus spécifique est elle-même réglée: les accords d'entreprise n'interviennent que sur les points ne figurant pas dans la convention collective et, inversement, des dispositions de la convention collective renvoient obligatoirement à un accord au sein du conseil d'entreprise.

---

sur quelque chose d'assez spécifique (...). On sait très bien, en tant que syndicalistes, que si S. veut mettre ça à la poubelle, il le fait du jour au lendemain. Bien que juridiquement il ne le puisse pas, il y a mille façons de la faire". (Jobert et Rozenblatt, 1983, pp. 195-196).

## 8. LA CRISE ET LE DECLASSEMENT DES FORMES D'ETAT.

Compte tenu de la prégnance des formes générales, et de leur efficacité pour assurer le fonctionnement régulier et économique d'une formule théorique, d'une règle de gestion ou d'une machine, il est tentant de considérer leur développement comme la manifestation d'un progrès régulier de la diffusion d'outils plus standards et plus rationnels, aux dépens de formes spécifiques moins objectivées et plus archaïques? Aussi voudrions-nous souligner l'inadéquation de cette représentation évolutive au regard de ce que nous pouvons observer, particulièrement en période de crise.

On ne peut nier la dynamique du travail de généralisation des formes, qui ne tient pas seulement à l'intervention de l'Etat à proprement parler, mais qui résulte de la consolidation d'équipements appelant la standardisation. Ainsi, les technologies informatiques, après avoir impliqué, dans une première période de leur développement, un codage des informations traitées, favorisent, dans une deuxième étape d'application, un codage beaucoup plus général des formes gérées par l'entreprise<sup>36</sup>. Et les logiciels de "technologie de groupe" (TGAO) conduisent à la standardisation des pièces entre plusieurs groupes qui les mettent en oeuvre (Renault, PSA, SNECMA, Thomson, etc) (Imbert, 1983). Mais ce mouvement, destiné à réduire les coûts de la diversité, se heurte à un mouvement inverse d'innovation et d'extension des gammes de produit<sup>37</sup>.

Cette tension entre formes d'Etat et formes personnalisées est aussi celle qu'on a observée pour les produits industriels pendant les dix dernières années. En effet, les investissements, en matière de définition des produits, de l'outillage et du savoir-faire, dans des formes plus objectives et plus standardisées, conduisent à raccourcir le cycle d'imitation, à accroître la concurrence, et à rendre les entreprises plus vulnérables à la propagation des effets d'une surproduction (Sabel, 1982). Ce mouvement incite donc au façonnage de produits, méthodes et outils plus spécifiques, et favorise plutôt des petites entreprises (habillement); mais des entreprises de grande taille doivent s'y redoubler également (sidérurgie des aciers spéciaux, diversification des gammes et options dans l'industrie automobile)<sup>38</sup>.

Il semble que, pendant la crise, ce soit des entreprises fonctionnant au moyen de ce type de ressources qui ont résisté le mieux, ce qui pose problème autant pour l'analyse économique de leur fonctionnement que pour la prise de mesures de politique, étant donné l'articulation privilégiée de ces analyses et mesures avec les formes d'Etat (Cf. § 9). En effet les mesures réglementaires, comme les aides fournies par l'Etat, ou l'évaluation des performances des entreprises à partir de modèles généraux, tendent à suivre les articulations les plus instituées des formes d'Etat. Et si l'on veut tenter d'expliquer le mécontentement paradoxal des patrons de PME qui accompagne de bons résultats, il n'est pas suffisant de le qualifier de politique parce qu'il s'exprime à l'égard de tout ce qui vient de l'Etat: législation du travail, modalités de taxation ou simplement formulaires administratifs. Sans doute résulte-t-il de la

<sup>36</sup> (36) Sur les nouvelles méthodes "de conception de systèmes d'information", voir Poulain (1984). Pour l'étude d'une application de ces méthodes et d'une "mise en forme de la comptabilité nationale par l'informatique", voir Kramarz (1985).

<sup>37</sup> Note fantôme.

<sup>38</sup> (38) "Voir, dans ce numéro, l'article de Michaël Piore et Charles Sabel; voir aussi les travaux de S. Brusco (1982) et, en France, de M.-F. Raveyre et J. Saglio (1984) sur les tissus industriels locaux et le rôle des institutions locales (techniques, professionnelles, patronales) dans la coopération mutuelle.

charge, invisible après les opérations d'homogénéisation comptable, de l'articulation entre ces formes spécifiques, comme le temps personnel du petit patron et des personnes qui dépendent de lui, et les formes d'Etat qui se répandent et créent des tensions avec les précédentes.

Certaines législations récentes comportent cependant des dispositions favorables à la constitutions de formes intermédiaires plus spécifiques. Parmi les lois Auroux, les dispositions concernant l'obligation de négocier au niveau de l'entreprise et le droit d'expression directe sur le lieu du travail, visent à consolider ce niveau élémentaire en tant qu'espace d'engagement et de résolution des litiges<sup>39</sup>. Autre exemple, celui de la disposition de la nouvelle réglementation sur la durée du travail prévoyant une modulation annuelle de la durée du travail. A la différence de la durée légale de 39 heures fixée par ordonnance en janvier 1982 qui, par les arrêtés d'extension des accords de branche, s'est imposée comme une forme d'Etat alors qu'il était prévu, par le protocole d'accord entre partenaires sociaux de juillet 1981, une "réduction progressive et adaptée de la durée effective non liée à la durée légale", cette disposition a contribué à consolider des formes de gestion du temps de travail spécifiques à l'entreprise telle que celle décrite dans le cas cité précédemment (voir, dans ce volume, "L'économiste et son modèle"). Une enquête sur les effets de cette nouvelle législation (Marchand, Rault et Turpin, 1983) a montré que les investissements de formes spécifiques de l'entreprise, comme un calendrier des modulations saisonnières d'horaires, qui peuvent économiser des investissements de machines ou, autre forme d'immobilisation, des stocks, étaient pratiqués par l'ensemble des entreprises moyennes et particulièrement par celles de biens de consommation, les plus liées aux demandes diversifiées et fluctuantes des consommateurs.

Ainsi, plus encore que dans la période précédant la crise pendant laquelle s'est effectué un intense travail de normalisation, de standardisation et d'institutionnalisation, pris en compte dans les théories de la "régulation" de la production et de la consommation de masse (Aglietta, 1976), du "rapport salarial" qui englobe les réglementations et conventions de stabilisation de l'emploi et d'indexation des salaires (Boyer et Mistral, 1978; Boyer, 1979), du régime de développement fordien (Coriat, 1979), ou encore de la relation entre les découpages fonctionnels de l'entreprise, les règles de gestion et les modalités de formation de la main-d'œuvre (Maurice, Sellier et Silvestre, 1982), il importe aujourd'hui de porter attention à la nature des équipements d'équivalence qui servent de ressources aux entreprises<sup>40</sup>. Les définitions et le

<sup>39</sup> (39) Voir sur ce point Jammeaud (1983). Eric Verdier a proposé une analyse des "compromis décentralisés" auxquels peuvent préparer les mesures juridiques et les politiques d'emploi récentes, qu'ils relie aux conditions de restructuration industrielle (1984)

<sup>40</sup> (40) La référence au cadre marxiste a souvent conduit à réifier la notion d'Etat en en faisant un agent actif ou l'outil ajusté à une intention, au lieu de privilégier, ce qui nous semble être une position plus féconde, la constitution de formes qui font les équivalences que l'on désigne par Etat, et qui servent comme ressources aux personnes. Aussi nous semble-t-il nécessaire d'envisager les caractéristiques de ces formes et leurs effets conséquents, sans se satisfaire de l'opposition radicale entre l' "Etat" et la "sphère privée", ou d'assimilations sémantiques reposant sur l'usage extensif des notions de "normes" et de "masse", ou encore d'utilisations métaphoriques des distinctions entre "moyau" et "périphérie" et entre "segments", qui mêlent parfois, de manière incontrôlée, des catégories conceptuelles de chercheurs, plus ou moins banalisées, avec des codages ou des réglementations fabriqués par des entreprises ou institués par l'Etat.

paramétrage que nous avons proposés devraient aider à rendre compte de leur économie, à faire apparaître les tensions entre formes incongrues (stables comme la machine, ou labiles comme la demande marchande) et à analyser les compromis réalisés dans les entreprises qui réussissent le mieux au cours de cette période critique.

---

Cette analyse des caractéristiques de ces formes est rendue plus difficile encore par l'usage nécessaire de variables statistiques qui cristallisent le résultat d'un long travail d'établissement et homogénéisent des propriétés diversement qualifiées. les études de Robert Salais sur les relations entre chômage et emploi salarié, dans les années trente (1983), et celles de Bénédicte Reynaud§Cressent sur les formes de la relation salariale (1985 a et b), obéissent à cette exigence d'une prise en compte des opérations sociales de constitution des formes sur lesquelles reposent les variables statistiques, et, par conséquent, les relations économétriques estimées entre elles.

## 9. LA RECONNAISSANCE DES FORMES ET LES MODELES OPERATOIRES

Dans ce paragraphe, nous voudrions aborder un point qui nous semble particulièrement important dans la recherche présentée ici, mais dont la compréhension est apparue, à l'expérience, difficile. Cette difficulté tient sans doute à la complexité du sujet mais résulte certainement aussi du développement encore insuffisant de notre travail sur ce point<sup>41</sup>. Cependant, il est d'autant plus justifié de proposer ici un état, même provisoire, de cette question qu'elle a animé constamment l'expérience et la réflexion qui sont à l'origine du cadre d'analyse esquissé dans cet article<sup>42</sup>.

Comment envisager la mise en œuvre des formes conventionnelles, leur utilisation, par des personnes, dans des situations ordinaires ? On ne peut la traiter dans le cadre classique du débat épistémologique, comme confrontation d'une théorie avec la réalité, puisque nous avons justement défini les formes conventionnelles de telle sorte qu'elles comprennent les instruments de connaissances utilisés dans les procédures cognitives, que nous avons considérés comme des instruments d'équivalence parmi d'autres. Cependant, de notre point de vue, cette inclusion ne doit pas conduire à évacuer, à partir d'une posture relativiste, la question de la mise en œuvre: la caractérisation des différences entre formes doit servir à rendre compte de la diversité des réalités qui sont conformes à leurs usages. L'exemple du codage statistique, opération d'application de formes générales d'équivalence à des choses et dans des circonstances particulières, peut servir de première illustration à notre façon d'envisager cette mise en œuvre et de traiter les formes cognitives dans le cadre de modèles opératoires de reconnaissance des formes. Cette notion est d'autant plus féconde, comme nous essaierons de le montrer, qu'on prend en compte une variété de ces modèles (le codage statistique ne pouvant servir à éclairer que l'un d'entre eux).

Les travaux réalisés dans le passé sur le codage (Desrosières, 1977; Desrosières et Thévenot, 1979; Desrosières, Goy, Thévenot, 1983), menés dans le cadre de la construction d'une nouvelle nomenclature et influencés par les recherches sur les usages sociaux de la catégorisation (Bourdieu, Chamboredon, Passeron, 1968; Boltanski, 1970; Bourdieu et Boltanski, 1975)<sup>43</sup> et sur l'histoire de la constitution d'espaces cliniques (Foucault, 1963) et taxinomiques (Foucault, 1966), ont mis en relief ce que nous désignerions maintenant comme coût d'investissement de ces formes générales (notamment les interventions des représentants des groupes professionnels sur l'enregistrement statistique de la profession, sur le libellé d'une rubrique, sur la formulation d'une définition, sur la standardisation d'une appellation, sur la généralisation d'un critère de définition) ainsi que les économies qui tiennent à leur cohérence avec d'autres formes, juridiques ou techniques, ayant des caractéristiques voisines (inscription dans des codes, garanties et prérogatives, lien avec des diplômes). Ces formes sont, dans leur usage, tout à la fois cognitives et opératoires. Par leur capacité à mettre en équivalence, elles sont aussi adéquates pour l'enregistrement de mesures statistiques, que pour l'intervention de l'Etat par des mesures politiques; c'est ce qui nous les a fait désigner comme des "variables d'Etat".

---

<sup>41</sup> Note fantôme.

<sup>42</sup> (42) Le paragraphe correspondant du document original (§ 2) ayant été repris en grande partie dans des publications ultérieures (Thévenot, 1983a, 1983b), nous en présentons ici une version centrée sur l'argument principal.

<sup>43</sup> Voir aussi les travaux de Dominique Merllié qui a mené une analyse très complète des conditions de mise en oeuvre des catégories socioprofessionnelles dans les statistiques sur l'origine sociale des étudiants (1980).

Elles servent dans les programmes de l'Etat ou d'institutions de taille nationale ou encore dans la négociation avec les représentants nationaux d'associations, de syndicats ou de groupes professionnels. Si les catégories instituées par le droit sont toutes prêtes pour un enregistrement statistique fiable, inversement, des variables largement utilisées dans les enquêtes statistiques et, par extension, dans des fichiers administratifs utilisés pour la production de données, acquièrent une forme proche du droit en raison de leur forte objectivation et donc de la possibilité de relier, de les comparer, de les mettre en rapport. Elles supposent en particulier l'enregistrement écrit et on sait que les "listes-inventaires" furent à la fois les premiers écrits, les premières nomenclatures, et les premiers états statistiques constituant une comptabilité nationale (Goody, 1979).

La congruence des formes de mêmes caractéristiques (dans le paramétrage que nous avons proposé) est la condition de leur intégration dans des modèles ou machineries propres à la décision ou à l'action. Cette congruence est mise en relief lorsqu'on compare des modèles opératoires reposant sur des formes de caractéristiques différentes. Si, de plus, on observe leurs mises en oeuvre respectives sur des questions proches, on peut rendre compte de la mise en forme de réalités tout à fait divergentes.

Nous illustrerons la différenciation de ces modèles opératoires par une confrontation entre des machineries pouvant traiter du premier engagement d'un jeune dans un travail, à la sortie de l'école. Le modèle correspondant aux variables d'Etat est celui qui, dans le cadre de l'appareil de planification, fait le bilan de l'insertion professionnelle des jeunes ou de leur entrée dans la vie active, en mettant en relation une qualification des emplois occupés avec le sexe, l'âge ou le diplôme de leurs titulaires (Affichard et Gensbittel, 1983, 1984). Songeons maintenant à la situation où la décision de l'engagement est prise et justifiée, au sein de la famille ou au milieu d'amis. Quelles sont les formes qui sont reconnues et qui servent dans cette situation ? Au regard des précédentes, elles apparaîtront très particulières et la décision qui aura résulté de leur mise en oeuvre pourra être jugée erronée ou inefficace, faute d'une information suffisamment générale. Pourtant, il y a tout lieu de penser que cette décision n'aura pas été prise sans la mobilisation de ressources dépassant, par leur portée, les circonstances contingentes de la situation. Il reste que ces formes conventionnelles utilisées ont des caractéristiques différentes des précédentes et relèvent d'une généralité d'un autre ordre. On identifiera les "traits de caractère" du jeune que l'on fera correspondre, pour justifier le choix, avec l'"esprit" de tel ou tel métier, au besoin illustré par l'exemple de telle ami ou relation qui l'exerce. Les formes cognitives mises en oeuvre n'ont ni le caractère mesurable, ni le degré d'explicité et d'objectivation des précédentes, mais servent néanmoins à l'équivalence. Elles procèdent par exemplification, par personnification, comme nous avons pu l'observer dans des situations expérimentales (Boltanski et Thévenot, 1983). Mais ces travaux ont montré également que, contrairement aux conclusions des cognitivistes qui opposent le réalisme de la typification des catégories mentales (Rosch, 1977) aux hypothèses piagetiennes sur la formation des catégories critérielles, les mêmes personnes pouvaient, dans une autre situation se montrer expertes dans la manipulation de formes critérielles. Une même construction théorique doit donc également rendre compte de ces différents façons de faire équivalence et des formes conventionnelles qui leur correspondent, pour permettre d'analyser les conditions de compatibilité entre ces formes<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> (44) +31ter Ce que les ergonomes désignent comme "charge mentale" est souvent le résultat d'une nécessaire accommodation entre des formes conventionnelles de natures diverses présentes dans la même situation. Ainsi en est-il du travail pratique de codification, dont la charge mentale (Pinsky, 1980) tient

Ainsi, dans la conceptualisation proposée ici, la différence entre les opérations dites de connaissance, les édicitions de règles, ou les usages productifs d'investissements matériels est moins fondamentale que celle qui distingue les caractéristiques de durabilité et les modalités d'extension des formes mises en œuvre<sup>45</sup>. Ceci nous ramène aux choix du terme forme: dans le cadre que nous ébauchons, la forme des objets et l'état de la relation qui les unit sont deux concepts très voisins puisque c'est la forme qui assure l'effet, c'est-à-dire la relation et que, inversement, la relation et que, inversement, la relation n'est réalisée que par une mise en forme préalable des objets rendant possible des équivalences.

---

fondamentalement, me semble-t-il, à la tension entre des modèles de reconnaissance des formes des deux types que nous venons de présenter sommairement. Ainsi, les variables d'Etat du questionnaire (statut, qualification salariale, secteur d'activité) appellent une machinerie de croisement de critères stables et de validité nationale, compatible avec la machine informatique. En revanche, l'association du questionnaire à une personne, la disponibilité d'un signalement personnel dans certaines rubriques - particulièrement les questions ouvertes - le chiffrement "manuel" c'est à dire supposant une intervention personnelle, sont favorables à la mise en oeuvre d'un modèle d'interprétation congruent dans lequel l'équivalence se fait par l'exemple. C'est cette tension qui a été reconstituée dans un jeu expérimental pour être étudiée (le "jeu du poker": Boltanski et Thévenot, 1983). Dans la construction et la présentation de la nouvelle nomenclature PCS (profession et catégories socioprofessionnelles), on a cherché à favoriser des compromis entre ces modèles opératoires (voir notamment la structuration des rubriques autour de formes typiques: Desrosières Goy et Thévenot, 1983).

<sup>45</sup> (45) Dans l'histoire qu'il a entreprise des relations entre le développement conjoint, en France, des méthodes statistiques et de la sociologie, Alain Desrosières a fait clairement apparaître l'adéquation des formes d'équivalence statistiques avec les principes de généralité (et d'objectivité) qui sous-tendent la sociologie durkheimienne. Ainsi, il nous montre Simiand qui, tout en négligeant les effets d'institution, s'émerveille que les documents d'enregistrement statistique soient à ce point "préparés" et "utiisables" pour son étude et qui voit dans cette harmonie une preuve de l'"objectivité effective" des "choses collectives" (Desrosières, 1985a, p.303). Cheysson exprime également les conditions de réalisation de cette harmonie en écrivant que "la statistique a épuisé son devoir quand elle acorrectement dépouillé et méthodiquement classé tous les faits qu'on ("l'appareil judiciaire") lui livre" (cité dans Desrosières, 1985b). A ce modèle de reconnaissance des formes, s'oppose celui de la monographie développé par Le Play et confronté au précédent par Cheysson, qui suppose une exemplification par le "type" et une relation personnelle avec l'objet ("le jeune bourgeois citadin (peut) causer familièrement avec (les ouvriers), les étudiants dans leur intérieur"), relation cohérente avec une construction domestique du lien social autour du foyer familial. Sur la comparaison entre l'objectivation statistique et l'objectivation sociologique, voir aussi Héran (1984).



## 10. A PROPOS DU TRAITEMENT DES ETRES CONVENTIONNELS DANS LA LITTERATURE ECONOMIQUE

Pour conclure, nous voudrions revenir sur la place réservée, dans la littérature économique, aux divers objets que nous avons tenté d'appréhender dans un même cadre d'analyse, esquissé dans cet article. Bien évidemment ils restent épars dans cette littérature et ne sont ni rapprochés ni même tous reconnus, si non notre entreprise serait sans utilité. Cependant nombre d'entre eux sont au coeur des travaux les plus récents et les plus novateurs de la théorie économique, ce qui justifie cette référence, même sommaire, à leur développements.

Il est une entreprise, commencée il y a plus de vingt et aujourd'hui bien connue en France, d'extension méthodique de l'application de la notion d'investissement. Menée à partir des travaux de Becker (Becker, 1964), elle vise à introduire dans l'analyse économique tout un ensemble de comportements traités par d'autres disciplines (psychologie, sociologie, science politique, etc.) en considérant qu'ils sont régis par un calcul systématique des coûts et des avantages auxquels se livreraient les individus concernés par ces actes : fertilité, éducation, activité professionnelle, comportement politique, mariage, discrimination, délinquance, etc. L'aspect le plus provocant de cette démarche a sans doute tenu à la mise en forme marchande de tout un ensemble de situations où les transactions monétaires étaient sinon absentes du moins rarement considérées comme primordiales. De notre point de vue c'est l'usage extensif de la notion de capital qui est l'élément le plus intéressant à examiner. En effet, parce qu'il souhaite optimiser le calcul économique de l'acteur à l'horizon de sa mort, Becker est amené à conceptualiser en terme d'investissement certaines des actions de l'individu, comme la formation, en retenant la définition courante d'une dépense éventuellement échelonnée dans le temps dont on attend des rendements ultérieurs. Bien entendu, le calcul effectif du chercheur (supposé être celui de l'intéressé) exige une équivalence monétaire qui, appliquée à des pratiques non monétarisées, implique une transformation radicale. Ce point a été fréquemment attaqué. Ainsi Goode, qui a lui-même avant Becker entrepris d'"étudier comment le prestige, la force et la menace, l'amour et l'affection sont accumulés, distribués ou perdus" (Goode, 1974), critique la façon dont Becker, dans sa théorie du mariage (Becker, 1973, 1974), "monétarise" des variables non monétaires et agrège des variables de marché et des variables hors marché. Il nous semble qu'il est insuffisant de condamner la combinaison de variables monétaires et de variables non monétaire sans s'interroger, au-delà de cette opposition simple, sur l'état des différentes formes mises en équivalence et sur ce qui peut justifier de les traiter comme "capital". En effet, la démarche de Becker et de ses suiveurs conduit à considérer de proche en proche n'importe quel attribut de l'individu statistiquement observable corrélé avec le revenu (et habituellement traité en "variable explicative"), comme un indicateur d'une nouvelle espèce de "capital" résultant d'"investissements" passés.

Comme nous l'avons mentionné au paragraphe précédent, il est clair que ces indicateurs (de capital), parce qu'ils ont été choisis parmi des variables statistiques, ont toute chance d'être des formes d'Etat. Et nous avons vu que certaines de ces variables, tels les titres scolaires, pouvaient être assimilées à des formes conventionnelles durables et à validité générale résultant d'investissements (dans la définition élargie que nous en avons proposée). Mais toutes les formes conventionnelles ayant effet n'ont pas les caractéristiques de ces formes d'Etat. Et ce sont les différences entre elles qui sont écrasées par les formalisations en terme de capital humain comme par la plupart des formalisation en usage, alors que ces différences devraient contribuer à juger de l'impossibilité ou du coût des transformations nécessaires pour passer des

unes aux autres<sup>46</sup>. D'autant, comme l'a fort justement souligné Albert Hirschman, qu'une bonne part des arrangements sociaux sont destinés à empêcher cette égalisation à la marge des satisfactions (Hirschman, 1982, p.20). Quant au procédé qui consiste à s'appuyer sur le temps universel, comme forme d'Etat disponible pour faire équivalence, à défaut de monnaie, elle n'est pas acceptable. Cette forme du temps, dont nous avons rappelé précédemment le coût d'investissement (§ 3) et les rendements dans la machinerie taylorienne (§ 4), n'est pas celle utilisée dans des situations telles que celles auxquelles le paradigme du capital humain prétend s'appliquer.

La place des objets institutionnels dans le cadre classique ou néoclassique est le plus souvent secondaire puisqu'il a été construit pour dénoncer un monde dans lequel les réglementations ou les corporations étaient soupçonnées d'engendrer des privilèges contre nature. Le fonctionnement du marché, animé par l'unique ressort de l'intérêt individuel, suppose la réduction de l'intervention de l'Etat et a permis de construire l'autonomie de l'économie par rapport au politique et au juridique. Les fonctions assignées à l'Etat dans ce cadre sont classiquement la défense de la société vis-à-vis de l'extérieur, la justice et la réalisation d'ouvrages publics. Les deux derniers points, qui ont donné lieu aux développements les plus nombreux, sont couramment reliés au bon fonctionnement du dispositif central du marché: la justice doit fonder et assurer les droits de propriété nécessaires à la transaction; l'Etat doit produire et gérer les biens collectifs indivisibles et compenser par des taxes ou des subventions les externalités qui engendreraient un mauvais fonctionnement du marché. De manière complémentaire, et toujours selon le même point de vue, une littérature abondante existe sur l'inefficacité du développement excessif d'un Etat, et les causes de la croissance des bureaucraties, attribuées à l'existence de positions monopolistes, à l'influence de groupes de pressions, au contrôle de la demande et à des comportements de maximisation du budget par les bureaucrates et les politiciens. Cette littérature est peu utile à notre propos parce qu'elle réduit à un cadre marchand strictement orthodoxe des objets incongrus dans ce cadre, ce qui empêche d'envisager une gamme plus large de formes conventionnelles et d'étudier les procédures qui donnent lieu à leur établissement<sup>47</sup>.

Deux nouveaux types d'outillages théoriques sont mobilisés dans ces développements de la théorie économique en vue d'une prise en compte des institutions: la théorie des jeux et l'économie de l'information.

On sait la façon dont, dans les années soixante, les économistes ont surtout cherché à apaiser la rupture créée par les travaux de von Neumann et Morgenstern, en s'intéressant aux conditions aux limites qui permettaient de retrouver la définition d'un marché concurrentiel. Ce n'est qu'assez récemment que ce corpus a servi à traiter en propre des règles et institutions et il revient à Schotter (1981), élève de Morgenstern, d'avoir proposé une modélisation destinée à rendre compte de l'apparition progressive d'une convention au cours d'une série de jeux répétés, les institutions étant alors envisagées, dans une perspective évolutionniste, comme des "outils adaptatifs sans lesquels nous ne pourrions survivre" (id.).

La prise en compte de la communication d'informations entre les agents a également permis d'étendre le champ des objets traités dans le cadre

<sup>46</sup> (46) Certaines améliorations ont été apportées à la formalisation avec le concept de capital spécifique. Sur les développements de Oi autour de cette idée, et sur leurs limites, voir Eymard-Duvernay et Thévenot (1983).

<sup>47</sup> (47) La théorie des incitations est également destinée à rendre compte de l'efficacité de règles ou d'institutions permettant de combler des défauts d'information (notamment du planificateur sur les préférences individuelles (Green et Laffont, 1979).

néoclassique et d'entreprendre l'explication de faits d'institutions comme la firme ou le contrat de travail. Mais cette extension n'est pas sans poser problème, pour les questions qui nous occupent, lorsqu'elle repose sur deux notions fondamentales, le coût de transaction et l'acquisition d'information envisagée comme un bien marchand.

La première notion a été, comme on sait, proposée par Coase (1937) pour montrer que des institutions telles l'entreprise étaient des réponses à l'existence de coûts pesant sur la négociation d'une transaction. L'usage de cette notion sert couramment à réintégrer dans la cohérence marchande des phénomènes pouvant servir, au contraire, à l'appui des critiques destinées à mettre en relief les "échecs du marché" ("market failures"). Ainsi en est-il des investissements publicitaires et des formes codées comme la marque qui condensent une réputation, autant de "barrières à l'entrée" ramenées à une distribution de droits de propriétés (Desmetz, 1982) (sur ce point, voir Eymard-Duvernay et Thévenot 1983).

La seconde notion, celle d'une information elle-même marchande, s'accommode bien des théories des coûts de prospection ("search cost") qui prennent en compte les dépenses que nécessite la quête d'information (Stigler, 1961). Cependant, les limites de cette conception apparaissent lorsque des auteurs sont amenés à spécifier à nouveau cet équivalent (pourtant destiné à pallier au manque de spécification des biens) et à distinguer information générale et information spécifique (Stiglitz, 1975). Hayek lui-même, tout en mettant en avant les vertus des prix pour assurer une information tout à fait générale, avait souligné l'importance d'une information complémentaire, plus circonstanciée, supposant la familiarité de l'homme de terrain avec des ressources immédiates (Hayek, 1945, p.524).

C'est sans doute à propos d'un marché dont la réalisation est apparue particulièrement problématique, le marché du travail, où l'on n'observait ni les fluctuations de prix ni les ajustements offre-demande conformes au cadre néoclassique, que les tentatives d'extension de ce cadre à la prise en compte de formes conventionnelles ont été les plus actives ces dernières années, reposant notamment sur les outillages que nous venons de rappeler.

La plupart de ces élaborations très diverses conceptualisant le "capital spécifique", le "marché interne", les conditions de "bargaining du salaire" ou les "contrats implicites" ont en commun de porter sur des "rigidités" spatiales et temporelles, c'est-à-dire des faits que nous avons cherché à appréhender en terme d'investissement de formes. Ainsi, dans les modèles de la théorie du "contrat implicite" (Baily, 1974; Azariadis, 1975), c'est la perspective temporelle d'un environnement incertain qui conduit des acteurs diversement menacés selon leur "aversion pour le risque") à un "engagement mutuel" sur longue période impliquant, pour le salarié, l'assurance d'un emploi et d'une rémunération qui ne dépendent que faiblement de cet environnement incertain. L'écart entre le salaire versé et la productivité marginale de l'individu employé, qui lui est supérieure, est alors analysé en tant que prime d'assurance attachée au contrat. Les stratégies de carrière des firmes et les procédures de licenciement protégeant les plus anciens ("seniority-based layoff procedure" : Okum, 1981) sont généralement considérées comme un cadre nécessaire au fonctionnement de ce système, bien que Holmstrom ait avancé l'idée que l'optimisation dans le temps des "contrats" passés créait, de manière endogène, des classes d'ancienneté à l'intérieur d'une main-d'œuvre homogène (Holmstrom, 1981, p.309). On observera que les implications des théories du "capital humain" et du "contrat implicite" sont convergentes quant à la corrélation négative entre l'ancienneté et la probabilité d'être licencié. Cependant, dans le premier cas, l'ancienneté est une variable indirecte pour évaluer le capital humain, alors que dans l'autre c'est la procédure de licenciement elle-même qui est supposée avoir été établie et dont il s'agit de tester l'existence. Ce n'est qu'à partir d'informations plus directes sur les investissements de formation de

l'entreprise et leur spécificité qu'il est possible de trancher entre ces deux hypothèses<sup>48</sup>. Les limites de la "théorie du contrat implicite" tiennent aux ambiguïtés concernant la constitution de l'engagement et les caractéristiques de la forme conventionnelle établie, dont nous avons souligné l'importance dans le cours de ce texte. La terminologie paradoxale employée ("contrat implicite") reflète cette ambiguïté. Les travaux apparentés à ce courant, qui cherchent à pallier cette faiblesse en s'intéressant à la "faisabilité" de l'engagement ("commitment"), ont élaboré des théories de la "réputation" (Holmstrom, 1981) ou du signalement ("signaling") (Spence, 1973) conceptualisant divers phénomènes qui nous semblent pouvoir être analysés comme des investissements de formes plus ou moins durables et générales permettant l'articulation entre différents types d'engagements temporels.

En conceptualisant le "signalement" sur le marché du travail, Spence cherche à analyser des marchés où des transactions doivent être réalisées avec une forte incertitude de la part de l'acheteur quant à la qualité du produit, par suite de la relative rareté de son apparition sur le marché. Certaines caractéristiques observables du produit (le salarié), immuables (ce qu'il nomme des "indices") ou modifiables (ce qu'il nomme des "signaux"), servent à l'acheteur (l'employeur) comme indicateur conditionnant la probabilité que le produit ait telle ou telle qualité. Cette conceptualisation conduit donc à appréhender des phénomènes de marquage des salariés, ignorés dans les travaux antérieurs, en en considérant les coûts ("signaling costs") et les effets<sup>49</sup>. Dans cette perspective, la formation n'est plus envisagée comme investissement de capacité, comme dans la théorie du capital humain, mais comme moyen d'assurer ce signalement<sup>50</sup>. Des développements proches sur le "repérage" ("screening") (Akerlof, 1970) prennent également en compte les effets des procédures d'identification des biens sur un marché. Ainsi, toujours à propos de la formation scolaire, Stiglitz précise l'analyse de Spence en distinguant, comme nous le mentionnions plus haut, et par homologie avec l'opposition de Becker, l'"information générale" sur les caractéristiques de l'individu qui influencent sa productivité dans une large gamme d'emplois, et l'"information spécifique" qui concerne les caractéristiques ayant des effets dans une entreprise particulière (Stiglitz,

---

<sup>48</sup> (51) Dans le cas d'une grande entreprise en réduction permanente d'effectifs, Cornfield a pu prendre en compte, outre l'ancienneté des salariés licenciés, la durée de la formation dispensée par l'entreprise, ainsi que sa spécificité (orientation plus ou moins exclusive sur la maintenance du matériel de la firme) (Cornfield, 1982). Il a montré ainsi que les salariés ayant bénéficié d'une formation moins spécifique étaient plus nombreux que ceux ayant reçu une formation spécifique à quitter l'entreprise, par licenciement ou par démission (*id.*, p.31). D'autre part, la particularité du "contrat" d'ancienneté en usage dans cette entreprise (possibilité accordée prioritairement aux plus anciens de quitter volontairement l'entreprise avec une prime plus élevée), qui entraîne une corrélation positive entre ancienneté et probabilité de départ, permet de discriminer plus nettement la validité des hypothèses théoriques, en faveur des hypothèses du contrat implicite et du marché interne et contre l'hypothèse du capital humain.

<sup>49</sup> (52) Effets qui impliquent d'ailleurs que le coût de signalement soit corrélé négativement avec la productivité (Spence, 1973, p.358)

<sup>50</sup> (53) Spence construit un exemple où un écart de salaire durable entre hommes et femmes résulte des effets de signalement, alors même que les productivités sont identiques au sein de ces deux groupes (*id.*, pp; 38-373)

1975, p.286). De même il cherche à différencier les bénéfices individuels des bénéfices collectifs de ces mécanismes<sup>51</sup>.

Ces ajouts au cadre néoclassique<sup>52</sup> tendent donc à explorer les limites du marché à partir d'une économie de l'information, d'une étude des effets des asymétries dans sa répartition, des conditions de sa transmission et de son acquisition, par habitude ou par des jeux répétés. Il est donc normal que la question du codage, même si elle n'est pas envisagée d'un point de vue institutionnel<sup>53</sup>, soit présente dans ces travaux qui reprennent ainsi, dans une autre perspective, des objets que les économistes institutionnalistes du début du siècle, Commons, Veblen et Mitchell entre autres, avaient examinés en portant une attention particulière aux effets du droit et des institutions. Ainsi Commons (1934) a étudié la fonction de la définition, au sein de l'entreprise, des règles de conduite, des procédures et règlements bureaucratiques. De même, les néoinstitutionnalistes des années quarante et cinquante comme Dunlop et Kerr ont mis l'accent sur les mécanismes de régulation du marché par l'Etat et sur le rôle des corporations et des syndicats dans les relations industrielles. Les travaux des dualistes et des radicaux, dans les années soixante, ont abondamment puisé dans cette tradition. Dans ses premiers développements sur la distinction entre "secteur primaire" et "secteur secondaire", Michaël Piore a insisté sur les formes institutionnelles qui ont contribué à constituer cette distinction, en particulier les lois sociales qui incitaient l'employeur à minimiser le nombre des salariés enregistrés sur sa déclaration annuelle de salaires, et donc à éviter l'absentéisme, le turnover et les fluctuations dans la gestion de sa main d'oeuvre (Piore, 1968). A l'inverse, il a observé que les individus exclus de ce "secteur" avaient des difficultés à se conformer à des formes de gestion fortement instituées : "Les travailleurs ne savent plus comment agir dans le cadre des procédures institutionnelles du secteur primaire, et, quand ils arrivent à accéder à des emplois primaires, ils sont gênés par l'incapacité du système à leur répondre sur un mode personnalisé et par leur propre incapacité à déclencher des réponses sur un mode institutionnel " (notre traduction, italô de nous) (Piore, 1968)<sup>54</sup>.

AJOUT:

Les disciplines concurrentes de l'économie, sociologie et anthropologie, contribuent grandement à enrichir l'analyse des questions qui nous occupent, à la fois parce que leur cadre d'analyse, construit contre celui des économistes, aide à expliciter celui-ci (si l'on songe, évidemment, aux travaux qui ne participent pas d'une propagation de ce cadre économiste), et parce que leurs formes d'enregistrement par le cas ou l'exemple, opposées à celles, d'Etat, des économètres, ont conduit à rassembler quantités d'observations au regard desquelles les exemplifications des économistes font le plus souvent piètre figure.

<Repris en partie dans la note 24> Les analyses de Weber sur les formes bureaucratiques et les différents types de rationalité ont grandement influencé la sociologie des organisations et nous avons mentionné plus haut (§ 5) certains prolongements critiques chez Gouldner (1954) et Crozier (1963). Polanyi, qui occupe

<sup>51</sup> (54) A partir des exemples qu'il construit, Stiglitz conclut que le repérage ("screening") conduit à des gains de productivité mais accroît les inégalités de salaire

<sup>52</sup> (55) Sur cette littérature, voir aussi Garnier (1985)

<sup>53</sup> (56) Ainsi, Alchian et Demsetz (1972) ont proposé de mettre en avant, dans le fonctionnement de l'entreprise, l'efficacité propre des instruments de mesure ("letering") et de suivi ("monitoring") de la qualité du travail, plutôt que l'accroissement de cette qualité, tout en se refusant de se référer à des formes de "contrôle autoritaire" (*id.*, p.794)

<sup>54</sup> (57) Pour une réélaboration remarquable de ces thèmes, et, plus généralement, une analyse des différences fondamentales avec la régulation par le marché, voir Favereau (1982).

une place centrale dans les travaux d'anthropologie économique, doit également beaucoup à l'oeuvre de Weber, notamment à ses travaux d'historien de l'économie qui ont mis en évidence différentes modalités de réalisation du marché. Il lui emprunte notamment l'argument (au coeur du chapitre 5 de *La grande transformation*: 1983, pp.87-101) selon lequel les marchés concurrentiels sont plutôt externes aux communautés et supposent des personnes détachées de liens coutumiers, et entreprend de mettre en évidence les différences entre le commerce et les institutions qui règlent le marché (Polanyi, Arensberg, Pearson, 1971). L'Essai sur le don de Mauss (1950) (auquel Arensberg rend hommage dans le même ouvrage: id., p.100) constitue les fondements d'une analyse où les relations économiques sont dissociées de l'utilitarisme et rattachées, conformément à l'enseignement de Durkheim, aux "choses sociales", analyse dont nous avons mentionné précédemment les prolongements (§ 6), dans les travaux de Bourdieu et de son école.

L'entreprise de Louis Dumont, qui se situe explicitement dans la lignée de Mauss à Polanyi que nous venons de rappeler, est particulièrement intéressante pour notre recherche parce qu'elle vise à rendre compte d'une modalité de construction d'une totalité sociale, de ce qui fait l'"équivalent général", pour reprendre les termes qu'il emploie dans son introduction à l'édition française de *La grande transformation* (Polanyi, 1983, p.XVI). Ce faisant, il propose les dessins, plus détaillés et plus fortement contrastés que chez ses prédécesseurs, de deux modèles de deux "idéologies", le "holisme" et l'"individualisme" (1983). L'oeuvre d'Albert Hirschman, notamment son opposition entre les possibilités d'"exit" (selon le marché) et de "voice" (protestation civique) (1970), ou son histoire de l'idée d'intérêt (1977,) présente également la grande originalité par rapport à la littérature précédemment évoquée, de mettre côte à côte, en les relativisant (même s'il se situe plutôt par rapport au cadre économiste alors que Dumont privilégie le cadre durkheimien), différents modes d'expression des personnes.

Ces deux notions servent donc souvent plus à éluder des points critiques qu'à les analyser, lorsqu'elles sont utilisées comme opérateurs pour transformer des discordances profondes entre des formes conventionnelles relevant du principe de généralité associé au marché et d'autres qui n'ont pas du tout les mêmes caractéristiques formelles. L'hypothèse d'un équivalent général permettant de dépasser ces différences conduit à faire disparaître les tensions et les coûts de transformation qu'elles nécessitent pour être apaisées. Ainsi, dans l'exemple classique de l'externalité par pollution, il ne suffit pas de dire que l'absence de monétarisation des dommages résulte de coûts de transaction plus élevés que les bénéfices attendus; ce qui est désigné rapidement comme coûts d'identification des parties et de mesure des dommages suppose la construction d'une cause (Boltanski, 1984) et toute une suite d'investissements de forme pour transformer un différend de voisinage en tord dédommageable.

## 11. CONCLUSION

Après ce rappel sommaire de quelques textes qui, dans la littérature économique, peuvent servir de repères pour juger de la façon dont sont abordées les questions qui nous occupent, nous voudrions revenir, en conclusion, sur les points qui nous semblent caractériser notre propre démarche, dont ce texte présente les linéaments. Ce retour nous fournira aussi l'occasion de noter, au passage, les éléments de la construction qui demanderaient des développements complémentaires.

Et d'abord, pourquoi avoir retenu le terme de forme qui peut paraître excessivement ambigu par la multiplicité des oppositions dans lesquelles il s'inscrit ? La réponse nous amène à un premier point caractéristique de notre recherche depuis les travaux passés réalisés sur le codage: notre souci de traiter de la capacité à entrer en équivalence (Thévenot, 1983b) des êtres que nous souhaitons appréhender. Par extension, nous nous sommes servis de ce terme pour nommer d'un terme générique les êtres dotés de cette capacité<sup>55</sup>.

Nous l'avons choisi parce que nous entendions appréhender une variété d'êtres très étendue qui comprenne non seulement des catégories cognitives ou des outils de classement, mais également des êtres sociaux, coutumes, représentations sociales, personnes collectives (Boltanski, 1982), des êtres juridiques ou institutionnels, règlements, conventions, mais aussi des objets techniques. Cette variété est, me semble-t-il, un deuxième point original du projet par rapport à la plupart des travaux auxquels nous avons faits référence<sup>56</sup>. Le terme de forme nous a semblé plus adéquat que d'autres pour comprendre cette variété et éviter les cassures suivant des oppositions entre symbolique et matériel ou culturel et technique. Si la forme scientifique ou juridique évoque bien la qualité qui attribue la capacité d'équivalence en ces matières, la forme d'un objet technique peut de même être entendue comme la configuration qui lui confère un état de généralité en tant que modèle, réglant les conditions d'assemblage avec d'autres objets dans des arrangements techniques efficaces.

Le troisième point, tout à fait fondamental à nos yeux, est notre proposition de considérer ces formes en relation avec un investissement selon une formule d'investissement qui mettrait en balance un coût ou un sacrifice nécessaires pour établir la capacité d'équivalence ou de généralité, et un rendement ou une économie attachés à l'usage de cette capacité.

Pour éviter de voir cette démarche confondue avec une nouvelle apologie de la rationalité industrielle et bureaucratique, sans doute est-il nécessaire d'insister, sitôt posée cette définition, sur l'importance - et ceci constitue notre quatrième point caractéristique - d'une différenciation des formes, et donc des formules d'investissement ou principes de généralité. Nous avons retenu ici trois paramètres: la stabilité temporelle, l'extension de leur validité et leur objectivité. Le premier paramètre est assez aisément saisissable: il fait ressortir la capacité à faire équivalence dans le temps des formes industrielles (on attribue une durée de vie aux biens d'investissement), comme des formes établies en droit (l'abrogation par désuétude est en principe écartée par la jurisprudence), ou des formes coutumières qui peuvent, elles, s'éteindre avec leur usage. L'introduction du deuxième paramètre est destiné à rendre compte d'autres principes de généralité soutenant l'existence des êtres dits sociaux.

---

<sup>55</sup> (58) Cette confusion entre l'objet et sa forme a été critiquée. cependant la suite de notre recherche nous a, comme on le verra, conforté dans cette confusion en conduisant à une analyse des objets (ou des personnes), qui soit entièrement fondée sur cette capacité.

<sup>56</sup> (59) La construction de Bruno Latour et Michel Callon (Latour, 1983; Callon, 1985) fait brillamment exception en prêtant les mêmes facultés aux personnes et aux choses.

Le qualificatif de "collectif" évoque bien une capacité d'équivalence, mais qui n'est pas temporelle: la généralité d'une opinion ne lui ôte nullement son caractère versatile et la valeur d'un bien peut être à la fois très grande et très changeante.

On peut estimer que ce deuxième paramètre n'est pas suffisamment discriminant pour distinguer diverses formes de généralités uniquement appréhendées ici par leur domaine de validité, et la poursuite de notre recherche, en collaboration avec L. Boltanski, visera à analyser plus finement ces différences. Il reste que ce paramétrage permet déjà de juger de la cohérence d'assemblages de formes. Nous avons en effet proposé de considérer, et ceci est un dernier point majeur de notre démarche, que l'efficacité d'une machinerie tenait à cette cohérence et que des écarts dans les caractéristiques des formes mises en relation supposaient un coût de transformation. "Efficacité" et "coût" sont des termes attachés à l'univers économique et il faudrait en présenter une définition moins spécifique. Cependant, cette approche en terme de cohérence ou de congruence permet déjà un diagnostic sur la faisabilité, la solidité ou les points de rupture d'assemblages qui ne peuvent être traités par les outils d'analyse existants sans être considérablement réduits dans leur complexité.

Les lecteurs les plus attentifs auront compris que nos formes conventionnelles, nos capacités d'équivalence ou de généralité et nos formules d'investissements sont des instruments de construction du politique<sup>57</sup>. On nous reprochera de proposer un bien grand détour là où l'on pourrait, à moindre frais, faire référence au marché, à l'Etat ou aux forces sociales. La suite de notre recherche rendra manifeste, je l'espère, les bénéfices de ce détour de production. Soulignons dès maintenant que c'est la condition pour aborder l'analyse d'objets, de situations de tension ou d'accommodement, qu'on dirait à la frontière entre l'économique et le social et le politique, et qui supposent, pour être compris, un cadre qui ne soit pas interne à l'un ou l'autre de ces univers. Faute de quoi - comme nous l'avons notamment constaté dans le survol de la littérature -, le risque est grand de réduire, par la projection critique sur l'un de ces univers, la complexité de objets ou phénomènes de passage, ou encore de distendre démesurément l'un de ces cadres disciplinaires pour y faire entrer, non sans de graves contradictions internes, ces objets gênants<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> (60) L'entreprise de Louis Dumont, qui se situe explicitement dans la lignée de Mauss à Polanyi mentionnée précédemment (note 24), est particulièrement intéressante pour notre recherche parce qu'elle vise à rendre compte d'une modalité de construction d'une totalité sociale, de ce fait qu'est l'"équivalent général", pour reprendre les termes qu'il emploie dans son introduction à l'édition française de La grande transformation (Polanyi, 1983, p.XVI). Il propose les dessins, plus détaillés et plus fortement contrastés que chez ses prédécesseurs, de deux modèles, de deux "idéologies", le "holisme" et l'"individualisme" (1983). L'oeuvre d'Albert Hirschman, notamment son opposition entre les possibilités d'"exit" (selon le marché) et de "voice" (protestation civique) (1970), ou son histoire de l'idée d'intérêt (1977), présente également la grande originalité par rapport au reste de la littérature, de mettre côte à côte, en les relativisant (même s'il se situe plutôt par rapport au cadre économiste alors que Dumont privilégie le cadre durkheimien), différents modes d'expression politique des personnes.

<sup>58</sup> (61) Pour une justification plus ample de cette démarche et une discussion critique, voir Thévenot (1985).



**BIBLIO**

- Affichard, J., 1981, "Quels emplois après l'école: la valeur des titres scolaires depuis 1983", *Economie et Statistique*, n°144, pp.7-27.
- Affichard, J., 1985, "L'homologation des titres et diplômes de l'enseignement technologique, une transformation pour donner valeur d'Etat à des formations spécifiques", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984, (à paraître, Paris, INSEE-Economica).
- Affichard, J., Gensbittel, M.-H., 1983, "L'entrée des jeunes dans la vie active : problèmes posés par la délimitation et l'enregistrement statistique d'un phénomène de passage", Actes du colloque du Conseil National de la Statistique (18-19 avril 1983), Paris, INSEE.
- Affichard, J., Gensbittel, M.-H., 1984, "Mesurer l'entrée des jeunes dans la vie active", *Formation-Emploi*, n°48, octobre-décembre, pp. 61-71.
- Aglietta, M., 1976, *Régulation et crise du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.
- Aglietta, M., Orléan, A., 1982, *La violence de la monnaie*, Paris, PUF.
- Alchian, A.A., Demsetz, H., 1972, "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, vol.62, n°5, pp.777-795.
- Akerlof, G., 1970, "The market for "lemons" : qualitative uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Organization*, New-York.
- Arrow, K.J., 1974, *The Limits of Organization*, New York.
- Azariadis, C., 1975, "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria", *Journal of Political Economy*, 83 (6), pp.1183-1202.
- Baily, M.N., 1974, "Wages and Employment under Uncertain Demand", *Review of Economic Studies*, n°41, pp.37-50.
- Becker, G.-S., 1973, "A theory of marriage; part I", *Journal of Political Economy*, vol.82, n°4, pp. 813-846.
- Becker, G.-S., 1974, "A theory of marriage : part II", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n°2, pp.S11-S26.
- Becker, G.-S., 1980, *Human capital*, seconde édition (première édition, 1964), Chicago, University of Chicago Press.
- Benarroch, F., Espinasse, J.-M., 1982, "Les salariés recrutés en 1980; caractéristiques et mode d'embauche", *Travail et Emploi*, n°11, pp. 71-81.
- Berger, P., Luckmann, T., 1967, *The social construction of reality*, Allen Lane, The Penguin Press.
- Berger, S., Piore, M.J., 1980, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Berry, M., 1983, "Une technologie invisible? L'impact des outils de gestion sur l'évolution des systèmes humains", ronéo, Paris, CRG.
- Bishop, W., 1983, "The contract-tort boundary and the economics of insurance", *Journal of Legal Studies*, vol.12, n°2, pp. 241-266.
- Bloch, M., 1971, "Decision-making in councils among the Merina of Madagascar", pp. 29-61, in : Richards, Kuper (eds.) of. cit.
- Böhm-Bawerk, E., 1959, *Capital and Interest, History and Critique of Interest Theories*, 3 tomes, South Holland, Libertarian Press, (Translated ny G. Huncke and H.-F. Sennholz).
- Boltanski, L., 1970, "Taxinomies populaires, taxinomies savantes; les objets de la consommation et leur classement", *Revue Française de Sociologie*, n°11, pp.34-44.
- Boltanski, L., 1982, *Les cadres; la formation d'un groupe social*, Paris, Editions de Minuit.
- Boltanski, L., (avec Darré, Y. et Schiltz, M.-A.), 1984, "La dénonciation", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°51, pp. 3-40.

- Boltanski, L., Thévenot, L., 1983, "Finding one's way in social space; a study based on games", *Social Sciences Information*, vol.22, n°4/5, pp. 631-679.
- Bonafe-Schmitt, J.-P., 1982, "La pratique de négociation collective dans l'entreprise", *Revue Française des Affaires Sociales*, n° 36, pp. 167-181.
- Bony, D., Eymard-Duvernay, F., 1982, "Cohérence de la branche et diversité des entreprises : étude d'un cas", *Economie et Statistique*, n° 144, pp.13-23.
- Bourdieu, P., 1978, "Classement, déclassement, reclassement", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 24, pp. 13-23.
- Bourdieu, P., 1979, *La distinction*, Paris, Editions de Minuit.
- Bourdieu, P., 1980, *Le sens pratique*, Paris, Editions de Minuit.
- Bourdieu, P., Chamborédon, J.-C., Passeron, J.-C., 1968, *Le métier de sociologue*, Paris, La Haye, Mouton.
- Bourdieu, P., Boltanski, L., De Saint Martin, M., 1974, "Les stratégies de reconversion; les classes sociales et le système d'enseignement", *Social Science Information*, vol. 12, n° 5, pp. 95-107.
- Bourdieu, P., Boltanski, L., 1974, "Le titre et le poste : rapports entre le système de production et le système de reproduction", *Actes de la recherche en science sociales*, n°2, pp. 95-107.
- Boyer, R., 1979, "La crise actuelle : une remise en perspective historique", *Critiques de l'Economie Politique*, n° 7-8, pp. 5-113.
- Boyer, R., 1983, "L'introduction du taylorisme en France à la lumière des recherches récentes", *Travail et Emploi*, n°18, pp. 17-37.
- Boyer, R., 1984, "Les transformations du rapport salarial en Europe depuis une décennie; convergences et spécificités nationales, formes et effets de la flexibilisation", ronéo, 77 p.
- Boyer, R., Mistral, J., 1983, *Accumulation, inflation, crises*, Paris, PUF (première édition, 1978).
- Braverman, H., 1976, *Travail et capital monopoliste; la dégradation du travail au XXe siècle*, Paris, Maspéro.
- Breton, A., Wintrobe, R., 1982, *The logic of bureaucratic conduct*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brusco, S., 1982, "The Emilian model: productive decentralisation and social integration", *Cambridge Journal of Economics*, n°6, pp.167-184.
- Buchanan, J., 1975, *The limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, University of Chicago Press.
- Callon, M., 1985, "Some elements for a sociology of translation: domestication of the scallops and fishermen of St. Brieuc Bay", in Law, J., (ed.), *Power, Action and Belief: the New Sociology of Knowledge, Sociological Review monograph*, vol.32, Keele and London, University of Keele and Routledge and Kegan Paul.
- Callon, M., Latour, B., 1981, "Unscrewing the big Leviathan", pp. 277-303, in : Knorr-Cetina; Cicourel (eds), *Advances in social theory and methodology*, Boston, Routledge and Kegan Paul.
- Chandler, A.D. Jr., 1977, *The visible hand; the managerial revolution in american business*, Cambridge, Harvard University Press.
- Cicourel, A., 1964, *Method and measurement in sociology*, London, The Free Press of Glencoe.
- Coase, R.H., 1937, "The nature of the firm", *Economica*, vol.4, novembre, pp.386-405.
- Commons, J., 1934, *Institutional Economics*, New York, Macmillan.
- Coriat, B., 1979, *L'atelier et le chronomètre*, Paris, éd. Bourgois.
- Coronge, C, Pialoux, M., 1985, "\*", *Critiques de l'Economie Politique*, n°32, juillet-septembre, pp.\*.

- Cornfield, D., 1982, "Seniority, human capital, and layoffs: a case study", *Industrial Relations*, vol. 21, n°3, pp. 352-364.
- Crozier, M., 1963, *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Editions du Seuil.
- Crozier, M., Friedberg, E., 1977, *L'acteur et le système, les contraintes de l'action collective*, Paris, Seui.
- Desmetz, H., 1967, "Towards a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol.57 n°2, pp.347-359.
- Desrosières, A., 1977, "Eléments pour l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles", pp. 155-231, in *Pour une histoire de la statistique*, t.1, Paris, INSEE.
- Desrosières, A., 1985a, "Histoire de formes: statistiques et sciences sociales avant 1940", *Revue française de sociologie*, vol.26, n°2, mars-avril.
- Desrosières, A., 1985b, "L'ingénieur d'Etat ou le père de famille: Emile Cheysson et la statistique", communication pour le colloque "Emile Cheysson, ingénieur social", Le Creusot, 26 janvier 1985.
- Desrosières, A., Pialoux, M., 1983, "Rapport au travail et gestion de la main-d'oeuvre: problèmes de méthodes", *Critiques de l'Economie Politique*, n° 23-24, pp. 66-84.
- Desrosières, A., Thévenot, L., 1983, "L'identité sociale dans le travail statistique; la nouvelle nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles", *Economie et Statistique*, n°152, pp. 55-81.
- Doeringer, P.G., Piore, M.J., 1971, *Internal Labor Market and Manpower Analysis*, Lexington (Mass.), Heath.
- Dubois, P., Durand, C., 1983, "Les politiques patronales d'innovation", *Critiques de l'Economie Politique*, n° 23-24, pp. 114-161.
- Dumont, L., 1983, *Essais sur l'individualisme; une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*, Paris, Seuil.
- Durand, C., 1978, *Le travail enchaîné*, Paris, Seuil.
- Elias, N., 1973, *La civilisation des moeurs*, Paris, Calmann-Levy, (première édition en langue allemande, 1939).
- Elster, J., 1979, *Ulysses and the sirens*, Cambridge, Cambridge, University Press, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Eymard-Duvernay, F., 1981, "Qualification, poste, salaire; étude sur l'industrie horlogère. *Archives et Document*, n° 38, Paris, INSEE.
- Eymard-Duvernay, F., 1985a, "La qualification des produits", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Eymard-Duvernay, F., 1985b, "Structures du marché du travail et politiques d'emploi", communication aux journées d'études "Modes de gestion de la main d'oeuvre et flexibilité du marché du travail", Paris, 3-4 octobre.
- Eymard-Duvernay, F., Thévenot, L., 1983a, "Investissements spécifiques et concurrence sur le marché", ronéo, Paris, INSEE.
- Eymard-Duvernay, F., Thévenot, L., 1983b, "Les investissements de forme ; leurs usages pour la main d'oeuvre", INSEE, note n°1878/432 du 22 août 1983.
- Faguer, J.-P., 1982, "Jeunes à l'essai; les pratiques d'embauche en période de chômage", Dossier de recherche n°4, Paris, Centre d'Etudes de l'Emploi.
- Favereau, O., 1982, *Le niveau de l'emploi dans une économie en croissance*, Thèse d'Etat, Paris I.
- Favereau, O., 1983, "Probability and Uncertainty: 'After All, Keynes was Right'", communication au colloque "Methodological Issues in Keynesian Economics", Cambridge, 12-14 sept. 1984.

- Field, A.-J., 1981, "The Problem with Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-1500 Europe", *Exploitations in Economic History*, vol. 18, pp. 174-198.
- Foucault, M., 1963, *Naissance de la clinique: une archéologie du regard médical*, Paris, PUF.
- Foucault, M. 1966, *Les mots et les choses*, Paris, Gallimard.
- Fox, A., 1971, *A sociology of work and industry*, London, Cassel and Collier Macmillan Publishers.
- Fridenson, P., 1974, *Histoire des usines Renault*, t.1, Paris, Seuil.
- Garfinkel, H., 1967, *Studies in ethnomethodology*, Englewool Cliffs, Prentice-Hall.
- Garnier, O., 1985, "La théorie néo-classique face au contact de travail: de la "main invisible" à la "poignée de main invisible", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE-Rconomica).
- Geertz, C., 1978, "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing", *American Economic Review*, vol.68, n°2.
- Germe, J.-F., 1985, "Le livret ouvrier: mobilité et identification des salariés", communication de la table-ronde "outils de gestion du travail", INSEE-CNRS; Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE-Economica).
- Ginsbourger, F., 1983, "Les comités locaux de l'emploi en Champagne-Ardennes", *Travail et Emploi*, n°17, juillet-septembre.
- Ginsbourger, F., Potel, J.-Y., 1984, "La pratique de la négociation collective", *Travail et Emploi*, n°29, juin.
- Goode, W., 1974, "Comment: the economics of nonmonetary variables", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 2, pp. S27-S33.
- Goody, J., 1979, *La raison graphique*, Paris, Editions de Minuit.
- Gouldner, A., 1954, *Patterns of industrial bureaucracy*, New York, The Free Press.
- Green, J., Laffont, J.-J., 1979, *Incentives in Public Decision Making*, Amsterdam, North Holland.
- Guibert, B., 1985, "Théorie naïve des ensembles capitalistes", *Revue Economique*, n°3, mai, pp. 481-508.
- Hanami, T., 1980, *Labor relation in Japan today*, London, John Martin Publishing.
- Harsanyi, J.C., "Morality and the theory of rational behaviour", in Sen, A., Williams, B., (eds.), 1982, *Utilitarianism and beyond*, pp.39-62.
- Hayek, F.A., 1945, "The Use of Knowledge in Society", *The American Economic Review*, 35:4, pp.518-530.
- Heran, F., 1984, "L'assise statistique de la sociologie", *Economie et Statistique*, n°168, juillet-août, pp.\*.
- Hirschman, 1970, *Exit, Voice, and Loyalty; Response to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hirschman, A.O., 1977, *The Passions and the Interests*, Princeton, Princeton University Press.
- Hirschman, A.O., 1982, *Shifting involovments; Private Interest and Public Action*, Princeton, Princeton University Press.
- Hirschman, A.O., 1984, "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories Of Economic Discourse", *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, vol.37, n°8.
- Holmstrom, B. 1981, "Contractual models of the labor market", *American Economic Review*, vol. 71, n°2, pp. 308-313.
- Imbert, G., 1983, "La technologie de groupe assistée par ordinateurs", *Travail et méthodes*, n° 407, pp. 13-18.

- Jammeaud, A., 1983, "Les lois Auroux: plus de droit ou un autre droit ?", *Critiques de l'Economie Politique*, n°23-24, avril-septembre.
- Jedlicki, C., 1982, "Les transferts internationaux de technologie comme forme de délocalisation de la production", *Revue Tiers Monde*, vol. 23, n° 91, pp. 569-576.
- Jobert, A., Rozenblatt, P., 1981, "L'application des conventions collectives dans la chimie et la pharmacie (rapport exploratoire)", ronéo, Paris, CREDOC.
- Jobert, A., Rozenblatt, P., 1983, "L'application des conventions collectives dans les branches de la chimie et de la pharmacie", ronéo, Paris, CREDOC.
- Jobert, A., Rozenblatt, P., 1984, "La négociation collective de branche et d'entreprise dans la crise, négociation des enjeux, des stratégies et des pratiques", *Travail et Emploi*, n°20, juin.
- Johnson-Laird, P., Wason, P. (eds), 1977, *Thinking; readings in cognitive science*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Jones, G., 1971, "Courcils among the Central Ibo", pp. 63-79, in Richards, Kuper (eds.).
- Kramarz, F., 1985, "Une mise en forme de la comptabilité nationale par l'informatique", in Arkipoff, O. et Archambault, E., (eds.), *Etudes de comptabilité nationale*, Paris, Economica.
- Kupper, A.; 1971, "Council structure and decision-making", pp. 13-28, in : Richards, Kuper (eds.).
- Kydland, F., Prescott, E., 1977, "Rules rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans", *Journal of Political Economy*, n°85, pp.473-491.
- Latour, B., 1983, *Les microbes*, Paris, Ed. Métailié.
- Latour, B., Woolgar, S., 1979, *Laboratory life, the social construction of scientific facts*, Beverley Hills, Sage.
- Lyon-Caen, A., 1985, "\*", *Critiques de l'Economie Politique*, n°32, juillet-septembre, pp.\*.
- Marchand, O., Rault, D., Turpin, E., 1983, "Des 40 heures aux 39 heures : processus et réactions des entreprises", *Economie et Statistique*, n° 154, pp. 3-15.
- Maurice, M., 1985, "La qualification comme rapport social: à propos de la 'qualification' comme 'mise en forme du travail'", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Maurice, M., Sellier, F., Silvestre, J.-J., 1982, *Politiques d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, Paris, PUF.
- Mauss, M., 1950, "Essai sur le don", in *Sociologie et anthropologie*, pp.145-279, Paris, PUF.
- Méhaut, P., Castella, P., Henry, C., Leman, C., 1982, "Syndicats patronats et formation, les Fonds d'Assurance Formation de salariés", Nancy, *Publication Université Nancy II*.
- Menger, K., 1892, "On the origin of money", *The Economic Journal*, vol.2, pp.239-255.
- Menger, K., 1974, *Morality, Decision and Social Organization*, Dordrecht-Boston, D. Reidel (traduit en anglais par E. van der Schalie, première édition en langue allemande, 1934).
- Merllié, D., 1980, "Une nomenclature et sa mise en oeuvre", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°50, pp. 3-47.
- Michon, F., 1984, "De la prospérité à la crise: la socio-économie française de l'emploi des années soixante-dix", *Critiques de l'Economie Politique*, n°28.
- Midler, C., 1985, "Les concepts au concret, réflexions sur les liens entre systèmes techniques et systèmes de gestion dans l'industrie automobile",

- communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Montgomery, D., 1976, "Workers Control of Machine Production in the Nineteenth Century", *Labor History*, Fall.
- Morel, C., 1977, "La stratégie de négociation dans l'entreprise", *Sociologie du travail*, n°4.
- Neuendorff, H., Sabel, C., 1978, "Modèles d'interprétation et catégories du marché du travail", *Sociologie du travail*, n°1, pp.55-68.
- North, D., Thomas, R.P., 1973, *The Rise of the Western World*, Londres, New-York, Cambridge University Press.
- Nozick, R., 1975, *Anarchy, State and Utopia*, New York, Basic Books.
- Okun, A., 1981, *Prices and quantities : a microeconomic analysis*, Washington, The Brooking Institution.
- Orléan, A., 1982, "Inflation et souveraineté monétaire", *Critiques de l'Economie Politique*, n°18, pp.93-113.
- Orléan, A., 1985, "Le rôle des conventions dans la logique monétaire", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Pharo, P., 1985a, "Problèmes empiriques de la sociologie compréhensive", *Revue Française de Sociologie*, janvier-mars, pp.120-149.
- Pharo, P., 1985b, "Civisme ordinaire et initiative locale", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Pinsky, L., 1980, Analyse ergonomique du travail mental de saisie-chiffrement sur terminal d'ordinateur, *Le Travail Humain*, vol.43, n°1, pp.183-184.
- Piore, M., 1968, "Public and private responsibilities in the on-the-job training of disadvantaged workers", MIT Economics Department Working Paper, n°23.
- Pioere, M., 1982, "Convergence dans les systèmes nationaux de relations professionnelles", *Consommation*, n°3, pp. 13-30.
- Piore, M., Sabel, C., 1984, *The Second Industrial Divide; Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Pizzornor, A., 1978, "Entre l'action de classe et le corporatisme; à propos de la représentation des travailleurs dans les pays capitalistes avancés", *Sociologie du travail*, n°2, pp. 129-152 (traduit de l'italien par S. Salkoff).
- Pizzorno, A., 1983, "Sulla razionalità della scelta democratica", *Stato e Mercato*, n°7, pp.3-46.
- Polanyi, K., 1983, *La grande transformation; aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard (traduction de C. Malamoud et M. Angeno, préface de L. Dumont, édition originale, 1944).
- Polanyi, K., Arensberg, C.M., Pearson, H.W., (eds.) 1971, *Trade and Market in the Early Empires; Economies in History and Theory*, Chicago, Gateway Edition (première édition en 1957).
- Ponsard, J.-P., 1980, "Le rôle de l'information dans l'analyse d'un système économique: quelques apports de la théorie des jeux", *Economies et Sociétés*, vol.14, n°8-9-10, pp. 1521-1539.
- Posner, R.A., 1980, *A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law*", *Journal of Law and Economics*, n°23, pp.1-53.
- Posner, R.A., 1981, *The Economics of Justice*, Cambridge, Harvard University Press.
- Poulain, C., 1984, "Les données et les règles", communication au colloque de l'AFCEC sur les sciences de l'organisation, novembre 1984.

- Raveyre, M.-F., Saglio, J., 1984, "Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels", *Sociologie du travail*, n°2, pp.157-176.
- Rawls, J., 1973, *A Theory of Justice*, Oxford, Oxford University Press (première édition, 1971).
- Reynaud-Cressent, B., 1985a, "Structures industrielles et segmentation du marché du travail: théorie radicale et nouveau structuralisme", *Revue d'Economie Industrielle*, n°33.
- Reynaud-Cressent, B., 1985b, "Diversité de la relation salariale de branches et codification des conventions collectives", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Richards, A., 1971, "The nature of the problem", pp. 1-12 in Richards, Kuper (eds).
- Richards, A., Kuper, A., (eds), 1971, *Councils in action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rivard, P., 1983, "Le dilemme utilité/élucidation et ses conséquences sur une enquête statistique privée", Actes du colloque du Conseil National de la Statistique (18-19 avril 1983), Paris, INSEE.
- Rivard, P., 1984, *Les carrières des cadres ou des stratégies de valorisation de la force de travail sur un marché*, Thèse de doctorat d'Etat de Sociologie, Paris VII.
- Rivard, P., 1985, "La codification sociale des qualités de la force de travail", communication à la table-ronde "Outils de gestion du travail", INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE - Economica).
- Roberston, A., 1971, "The development of town committees in Ahafo, Western Ghana", pp. 130-170, in Richards, Kuper (eds.).
- Rosch, E., 1977, "Classification of real-world object: origins and representation in cognition", pp. 212-222, in : Johnson-Laird, Wason (eds).
- Rosanvallon, P., 19\*\*\*, *L'Etat providence*, \*.
- Sabel, C., 1982, *Work and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Salais, R., 1983, "La formation du chômage moderne dans les années trente", *Economie et Statistique*, n°155, mai, pp.15-28.
- Schelling, T., 1970, *The Strategy of Conflict*, Oxford, Oxford University Press (première édition, 1960).
- Sen, A., Williams, B., (eds.), 1982, *Utilitarianism and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Simon, H.-A., 1978, "Rationality as Process and as Product of Thought", *AEA Papers*, vol.68, n°2, pp. 1-6.
- Simula, P., 1983, "La nouvelle nomenclature des professions", *Formation Emploi*, n°2, pp.45-55.
- Spence, P., 1973, "Job market signaling", *Quarterly Journal of Economics*, n°87, pp. 355-374.
- Stark, D., 1980, "Class struggle and the transformation of the labor process; a relational approach", *Theory and Society*, vol.9, n°1, pp.89-128.
- Stigler, G.J., 1961, "The economics of information", *Journal of Political Economy*, n°69, pp.213-215.
- Stiglitz, J., 1975, "The theory of 'screening', education, and the distribution of income", *American Economic Review*, n°65, pp. 283-300.
- Taylor, F., 1929, *Principe d'organisation scientifique*, Paris, Dunod.

Thévenot, L., 1979, "Une jeunesse difficile; Les fonctions sociales du flou et de la rigueur dans les classements, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°26-27, pp. 3-18.

Thévenot, L., 1983a, "L'enregistrement statistique: une mesure décisive", Actes du colloque du Conseil National de la Statistique (18-19 Avril 1983), Paris, INSEE.

Thévenot, L., 1983b, "L'économie du codage social", *Critiques de l'Economie Politique*, n°23-24, pp.188-222.

Thévenot, L., 1984, "Investment in forms", *Social Sciences Information*, vol.23, n°1, pp.1-45.

Thévenot, L., 1985, "Economie et formes conventionnelles", rapport présenté à la table-ronde INSEE-CNRS, Paris, 22-23 novembre 1984 (à paraître, Paris, INSEE-Economica).

Thompson, E., 1967, "Time, work-discipline and industrial capitalism", *Past and Present*, n°38, pp.56-97.

Verdier, E., 1983, "Droit et changement social: du droit du travail au `droit à l'emploi' ?", *Recherches économiques et sociales*, Commissariat Général du Plan, n°8.

Weber, M., 1947, *From Max Weber : essays in sociology*, Oxford, Oxford University Press (Première édition en langue allemande en 1922).

Weber, M., 1967, *L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon (traduit par J. Chavy).

Weber, M., 1971, *Economie et société*, Paris, Plon (traduction sous la direction de J. Chavy et d'E. de Dampierre des éditions en langue allemande de 1956 et 1967).

Zerubavel, E., 1982, "The standardization of time: a sociohistorical perspective", *American Journal of Sociology*, n°88, pp. 1-23.